Sonderbeilage der mediaworld GmbH – Agentur für Marketing und Verlag | www.service-seiten.com | Ausgabe Hannover 2023

SERVICE-SEITEN

Finanzen Steuern Recht

Ratgeber für Unternehmer

Unterstützung
in der Energiepreiskrise

Unternehmensfinanzierung
in unsicheren Zeiten

Neuerungen
durch das SanInsKG

mediaworld
AGENTUR FÜR MARKETING & VERLAG

Impressum

Service-Seiten Finanzen Steuern Recht
Ratgeber für Unternehmer
Ausgabe Hannover 2023

Jahresausgabe
Nr. 14

Herausgeber (V. i. S. d. P.)
mediaworld GmbH
Timo Grän, Martin Voß

Verlag
mediaworld GmbH
Agentur für Marketing & Verlag
Bankplatz 8
38100 Braunschweig

Telefon 0531 482010-20

info@mediaworldgmbh.de
www.mediaworldgmbh.de
www.service-seiten.com

Geschäftsführer
Timo Grän

Schriftleitung
RA Martin Voß, LL.M.

Grafische Gestaltung
Florian Bonau, Leon Lohre, Sina Schulz

Auflage
25 000 Stück

Verteilung
Beilage „Niedersächsische WIRTSCHAFT“
(Ausgabe Juni/2023)

Druck und Auflagennachweis
Strube Druck und Medien GmbH
http://www.druck-stube-katalog.de/

Verlagsrechte
Nachdruck nur mit Genehmigung des Verlags. Einsender von Manuskripten, Briefen u. ä. erklären sich mit einer redaktionellen Bearbeitung einverstanden. Alle Angaben ohne Gewähr.

Anzeigen/Projektsteuerung
Daniel Adams, Timo Grän, André Pause

Anzeigentarif
Mediadaten Ausgabe 2023

Titelbild
Adobe Stock/blende11.photo

Nächste Ausgabe
2024

Hinweis
Die einzelnen Beiträge haben ausschließlich informatorischen und unverbindlichen Charakter und basieren auf der Rechtslage zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Ausgabe. Sie stellen keine Rechtsberatung dar und können eine individuelle Beratung, welche die jeweiligen Besonderheiten des Einzelfalls berücksichtigt, nicht ersetzen.

Veröffentlichungen
Timo Grän, GF mediaworld GmbH
Telefon 0531 482010-10
graen@mediaworldgmbh.de

mediaworld
AGENTUR FÜR MARKETING & VERLAG

Editorial

3 Vorwort Herausgeber
4 Fachlicher Beirat
6 Grußwort Beirat
42 Autorenübersicht

Online weiterlesen!

Veröffentlichungen

7 Von Hinweisgeberschutz bis Feedbackkultur
8 Unterstützung in der Energiepreiskrise
11 Resilienz verbessern – Informationssicherheit umsetzen
12 Unternehmensfinanzierung in unsicheren Zeiten
15 Steueroptimaler Verkauf einer Freiberufler-Praxis
18 Private Finanzplanung
20 Für Erfolge bei der Nachfolge
22 Aus der Region für die Region
25 Sicherheitsmanagement nach Maß
26 Der digitale Euro betrifft jeden – vollständige Kontrolle durch die EZB?
28 Neuerungen durch das SanInsKG
31 Compliance made in EU
34 Cybersecurity – Schutz vor der wachsenden Bedrohung durch Cyberangriffe
35 Risikominderung durch Sensibilisierung
36 Künstliche Intelligenz und Persönlichkeitsentwicklung
38 Digital CFO-Service – die Zukunft des Controllings!
40 Costumer Relationship Management

Timo Grän

Martin Voß, LL.M. | Rechtsanwalt

Vorwort Herausgeber

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

vor der Krise ist nach der Krise ist während der Krise – die Negativmitteilungen an „allen Fronten“ scheinen nicht abzureißen! Es bleibt zuallererst zu hoffen, dass im Ukraine-Krieg auf diplomatischem Wege möglichst schnell eine dauerhafte friedensstiftende Lösung gefunden wird, die unnötiges weiteres Leid verhindert. Die wirtschaftlichen Folgen sind jedenfalls u.a. durch die explosionsartig anmutende Inflation und die rasant gestiegenen Energiepreise spürbar. Und all das zu einem Zeitpunkt, zu welchem die für die hiesige Wirtschaft durch das Corona-Virus bedingten weitreichenden Konsequenzen noch deutlich spürbar sind und deren konkretes Ausmaß noch längst nicht absehbar ist.

Es ist daher geboten, insbesondere den – teilweise arg gebeutelten – Mittelstand weiter mit den richtigen Finanzspritzen zu stärken und insbesondere die Themen Digitalisierung und nachhaltige ökologische Veränderung weiter verstärkt anzupacken. Nicht nur aufgrund der vorbenannten Krisen, sondern auch aufgrund ständig neuer gesetzlicher Regelungen sind Sie bei der Führung Ihrer Geschäfte als flexible, kreative und vor allem gut informierte Persönlichkeit mehr denn je gefragt. Hierbei ist kompetenter Rat nahezu unabdingbar, wobei sich die Wahl des richtigen Beraters aber oftmals als schwierig gestaltet: Welchem vermeintlichen Experten kann ich vertrauen? Wer hat die erforderliche Kompetenz und Erfahrung? Wer ist tatsächlich die geeignete Ansprechperson für das konkrete Problem meines Unternehmens?

Glücklicherweise gibt es eine Vielzahl von Top-Beratern quasi „direkt vor der Haustür“ – in der schönen Landeshauptstadt Niedersachsens. Anspruch dieses Magazins ist es, Ihrem Unternehmen ein Wegweiser zu solchen vertrauenswürdigen Beratern zu sein und nur Anzeigen bzw. Informationen von Personen zu veröffentlichen, deren Qualifikation überprüft wurde. Dies alles ist die Aufgabe des Fachbeirats, der aus anerkannten Vertretern ihrer jeweiligen Profession besteht. Die Service-Seiten Finanzen Steuern Recht erscheinen mit diesem Anspruch übrigens bereits seit 2007 in verschieden Regionen Deutschlands – so z.B. auch in Düsseldorf, Hamburg, Ostwestfalen/Lippe und Stuttgart – und mit dieser Ausgabe für die Region Hannover bereits zum 14. Mal.

Bis zur nächsten Ausgabe in hoffentlich ruhigeren Zeiten wünschen wir Ihnen eine angenehme und hilfreiche Lektüre, gute Geschäfte und natürlich beste Gesundheit!

Herzlichst,

Timo Grän Martin Voß, LL.M.

Fachlicher Beirat

DR. IUR. ZACHARIAS-ALEXIS SCHNEIDER, LL.B., LL.M.

Rechtsanwalt, Steuerberater, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht,
Fachberater für Unternehmensnachfolge
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

2002 – 2008	Studium der Rechtswissenschaften und des Wirtschaftsrechts in Osnabrück und Budapest
2009 – 2014	Masterstudium (LL.M. Taxation) und Promotion im Gesellschafts- und Steuerrecht (Dr. Iur.)
2011 – 2013	Rechtsreferendariat mit Stationen in Hannover, Berlin und London
2013 – 2015	Rechtsanwalt bei der Rechtsanwaltskanzlei KSB INTAX – Steuergestaltung
2015 – 2019	Rechtsanwalt/Steuerberater bei der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH - Unternehmensnachfolge, Transaktionsberatung, Steuergestaltung, Gemeinnützigkeit
2019 – 2021	Director bei der KPMG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft AG sowie Ass. Partner bei der KPMG Law GmbH – Unternehmensnachfolge, Transaktionsberatung, Steuergestaltung, Gemeinnützigkeit/Leitung der Fokusgruppe Private Client Tax sowie Tax Valuation
seit 2021	Partner bei der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH – Praxisgruppenleiter Familienunternehmen & Private Client Tax

DIPL.-ING. JOACHIM GERSTEIN, LL.M.

Patentanwalt, European Patent Attorney,
European Trademark + Design Attorney
Gramm, Lins & Partner Patent- und Rechtsanwälte PartGmbB

1989 – 1994	Studium der Elektrotechnik in Hannover
1994 – 1996	Ausbildung zum Patentanwalt in Hannover und Hamburg
1996 – 1997	Referendariat am Deutschen Patentamt und Bundespatentgericht, München
1998	Zulassung zum Patentanwalt, European Trademark + Design Attorney und Europäischen Patentanwalt
seit 1998	Patentanwalt in Hannover
seit 2001	Partner bei Gramm, Lins & Partner Patent- und Rechtsanwälte, Braunschweig – Hannover
seit 2002	Lehrbeauftragter an der Hochschule Hannover – „Gewerbliche Schutzrechte“

DIPL.-KFM. SVEN SCHMIDTMANN

Partner / Gesellschafter, Geschäftsführer
i-strategy GmbH - ein Unternehmen der i-unit group

1999 – 2001	Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Deutschen Bank AG
1999 – 2008	Berufsbegleitendes Studium bei der Deutschen Bank und i-unit („Bank- und Finanzmanagement“) an der FH Braunschweig/Wolfenbüttel
2001 – 2003	Deutsche Bank AG; Beratung und Finanzierung von Unternehmen. Unternehmensanalysen und -bewertung, Fördermittel
seit 2003	Partner der i-unit Group am Standort Hannover

ILJANA RAUTE

Bankdirektorin, Bereichsleitung Verbund und Firmenkunden Nord
NORD/LB, Norddeutsche Landesbank - Girozentrale -

1992	Abschluss des Direktstudiums „Staatlich geprüfte Betriebswirtin“, Gotha
1992 – 1993	Privatkundenbetreuerin der Raiffeisenbank eG, Büchen-Hagenow
1993 – 2004	Privat- und Firmenkundenbetreuerin der Raiffeisenbank eG, Lauenburg
2004 – 2007	Leiterin Firmenkunden der Vereinigten Volksbank eG, Halberstadt und Bad Harzburg
2007 – 2015	Firmenkundenbetreuerin und seit 2013 stellvertretende Leiterin Firmenkunden der NORD/LB, Hannover
2015	stellvertretende Leiterin Firmenkunden der Santander Bank, Hannover
2016 – 2023	Leiterin Firmenkunden der UniCredit Bank AG in Niedersachsen
seit 2023	Bereichsleiterin Verbund & Firmenkunden Nord in der NORD/LB Norddeutsche Landesbank – Girozentrale –

MANUEL SACK

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht, Insolvenzverwalter
Brinkmann & Partner Rechtsanwälte | Steuerberater | Insolvenzverwalter Partnerschaftsgesellschaft

1983 – 1990	Studium an der Albert-Ludwigs-Universität, Freiburg i. Br., und der Universität Hamburg
1991 – 1994	Referendariat in Hamburg
1994	Zulassung als Rechtsanwalt
1994 – 1996	Rechtsanwalt bei Curschmann Rechtsanwälte, Hamburg
1997 – 1999	Rechtsanwalt bei Brinkmann & Partner
seit 2000	Partner bei Brinkmann & Partner
2001	Fachanwalt für Insolvenzrecht

JESSICA DEUTSCH

Steuerberaterin, Prokuristin
WTS PRETAX Steuerberatungsgesellschaft mbH

1997 – 2001	Trainee- und Studienprogramm zur Sparkassenbetriebswirtin, Berufsabschluss Sparkassenkauffrau
2001 – 2006	Studium im Studiengang Wirtschaftswissenschaften, Abschluss Diplom-Kauffrau und Diplom-Volkswirtin
2007 – 2010	Professional im Bereich Wirtschaftsprüfung
2010	Steuerberaterkammer Niedersachsen, Bestellung zur Steuerberaterin
2010 – 2019	NORD Holding Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mbH Beteiligungscontrolling, Syndikus-Steuerberaterin
seit 2020	WTS PRETAX Steuerberatungsgesellschaft mbH (zuvor: PRETAX Steuerberatungsgesellschaft mbH) Steuerberaterin, Prokuristin

Dr. iur. Zacharias-Alexis Schneider, LL.B., LL.M.
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Rechtsanwalt, Steuerberater, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht,
Fachberater für Unternehmensnachfolge
Hannover

Grußwort Beirat

Liebe Leserinnen und Leser,

wir sind in Bewegung! – Nur der Kurs ist offen.

Auf der einen Seite ist zu vernehmen: Wir haben Krise – sogar „Polykrise"! Auf die Corona-Pandemie folgte der Angriffskrieg auf die Ukraine, die Inflation, die Energiekrise – die Märkte scheint dies jedoch nur eingeschränkt nachhaltig zu beeindrucken.

Der DAX hat bereits Anfang Mai (wieder) die 16.000 Punkte übersprungen. Damit bestätigt sich bislang, was die Volkswirte schon im März vorgezeichnet hatten: Es besteht punktuell Stress im Bankensystem, aber keine Bankenkrise. Der Zinsanstieg seit 2022 entfaltet nun langsam – mit zeitlichem Versatz – seine bremsende Wirkung. Schon zuvor sind die Auswirkungen in rückläufiger Kreditvergabe und gebremster Konjunktur sichtbar geworden.

Die Region Hannover schließt das Haushaltsjahr 2022 sogar mit einem positiven Gesamtergebnis ab: Unterm Strich steht ein Überschuss von fast 24 Millionen Euro. Geplant hatte die Verwaltung mit einem Minus von knapp 73 Millionen Euro. Lieferengpässe und Inflation werden aber auch zukünftig im Haushalt der Region bemerkbar bleiben, etwa durch gestiegene Bau- und Energiekosten, sodass betont wird, dass eine dauerhafte Trendwende nicht geschafft sei, aber ein erstes positives Signal ist es dennoch – neben der Inbetriebnahme der Leinewelle.

Daneben liegt wohl auch der Nachwuchs an den Hannoverschen Hochschulen auf Kurs: Die Studienfächer Wirtschaftsingenieurwesen, Wirtschaftswissenschaften und Rechtswissenschaften der Leibniz Universität Hannover (LUH) konnten im aktuellen CHE-Hochschulranking in mehreren Kategorien hervorragende Ergebnisse erzielen und auch die Fachhochschule für die Wirtschaft (FHDW) Hannover schafft es mit den Studiengängen Wirtschaftsinformatik und Betriebswirtschaft erneut in die bundesweite Spitzengruppe. Wermutstropfen bleibt das fehlende steuerrechtliche Lehrangebot an der LUH.

Nicht allein für den Nachwuchs, sondern für sämtliche Teile der Wirtschaft wird aber weiterhin die „Digitale Transformation" eine der größten Herausforderungen darstellen. Neue KI-Systeme, wie ChatGPT, Stable Difussion und der Bildgenerator Midjourney, lassen uns kurz den Atem anhalten.

Die ausgewählten Beiträge in den aktuellen Service-Seiten Finanzen Steuern und Recht sollen in gewohnter Weise Impulse und Denkanstöße aus der Praxis für die Praxis geben. Wir wünschen Ihnen viel Freude und Anregung beim Lesen.

Dr. Zacharias-Alexis Schneider

Von **Hinweisgeberschutz** bis **Feedbackkultur**

Neue rechtliche Anforderungen geschickt kombiniert

Das Hinweisgeberschutzgesetz ist die deutsche Umsetzung der EU-Whistleblower-Richtlinie, über das länger gestritten wurde. Mit der Einigung im Vermittlungsausschuss am 09.05.2023 ist der Weg frei für die längst überfällige Umsetzung der EU-Vorgaben in Deutschland.

Wen oder was schützt das HinSchG?

Das Gesetz schützt hinweisgebende Personen (Whistleblower), wenn sie Fehlverhalten oder Verstöße melden wollen. Dabei kann es um Belästigung am Arbeitsplatz, Datenschutzvergehen, den Griff in die Kasse oder andere Dinge wie Umweltschutz oder Probleme bei der Arbeitssicherheit gehen. Compliance-Beauftragte sollen sich dann um die Hinweise kümmern. Die hinweisgebende Person hat dabei die Wahl, ob sie eine interne oder eine externe Meldestelle in Anspruch nimmt.

Wer muss die Regeln umsetzen?

Laut dem Gesetzentwurf müssen Unternehmen und Organisationen mit 50 oder mehr Beschäftigten eine interne Meldestelle einrichten. Arbeitgeber mit weniger 50 Mitarbeitern sind nicht betroffen. Unternehmen mit höchstens 249 Mitarbeitern haben bis zum 17.12.2023 Zeit, um eine Meldestelle einzurichten.

Unternehmen mit 250 oder mehr Beschäftigten müssen sofort handeln und innerhalb von drei Monaten nach Verabschiedung des Gesetzes eine Meldestelle einrichten. Die Meldestelle besteht in der Regel aus einem Meldeportal sowie der mit dem Case-Management beauftragten Person. Dabei können interne, aber auch externe Lösungen verwendet werden, wobei externe Meldestellen Vorteile wie:

- Entlastung des Personals
- notwendige Ausbildung/Erfahrung und
- Vertretungsfähigkeit

bieten.

Wichtig ist die angemessene Gestaltung der Kanäle. Webbasierte Systeme bieten sich hier an, sind aber möglicherweise nicht immer barrierearm erreichbar. So sollte ggf. über eine telefonische Erreichbarkeit nachgedacht werden.

Eine Ombudsperson muss über die notwendige Fachkunde verfügen. Es lohnt sich daher für viele Organisationen, nicht nur das Meldeportal extern zu vergeben, sondern auch auf erfahrene Ombudsleute zurückzugreifen. LkSG und Beschwerdemanagement integrieren Beschwerdemanagement, Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz und Hinweisgeberschutzgesetz – die Liste der Compliance-Anforderungen wächst. Für all das werden Prozesse, teils auch Ombudspersonen oder eigens Beauftragte benötigt. Wie lassen sich die unterschiedlichen Anforderungen kundenfreundlich und barrierearm bündeln?

Durch eine geschickte Kombination lassen sich Synergieeffekte nutzen. Meldende werden bei Hinweisen die genauen rechtlichen Hintergründe nur schwerlich unterscheiden können. Durch eine Verknüpfung der Verfahren lassen sich über einen Prozess mehrere gesetzliche Anforderungen erfüllen. Wichtig ist dabei, dass die Meldestelle und die verwendete Plattform die unterschiedlichen Anforderungen abbilden können, um Doppelarbeit zu vermeiden.

CHRISTIAN KLANDE
Althammer & Kill GmbH & Co. KG
Hannover

BERATER FÜR DATENSCHUTZ UND COMPLIANCE

Foto: Grafik/ Althammer & Kill GmbH & Co. KG

Christian Klande ist gelernter Diplomkaufmann und bei der Althammer & Kill GmbH & Co. KG als Berater für Datenschutz und Compliance tätig. Er ist ausgebildeter Compliance-Officer und berät Kunden bei der Etablierung von Hinweisgeberschutzsystemen im Bundesgebiet.

Unterstützung in der **ENERGIEPREISKRISE**

Preisbremsen und staatliche Maßnahmen zur Abmilderung der Energiepreissteigerungen

Die Bundesregierung hat umfassende Maßnahmen zur Milderung der Preiseffekte bei leitungsgebundenen Energien (Strom, Erdgas, Wärme) auf Haushalte und Unternehmen getroffen. Das milliardenschwere Paket soll über den Wirtschaftsstabilisierungsfonds (WSF) und durch einen zweiteiligen Beitrag von Unternehmen aus dem Energiesektor sowie aus der Mineralölwirtschaft finanziert werden.

DR. IUR. SABINE SCHULTE-BECKHAUSEN
WTS Deutschland
Köln
RECHTSANWÄLTIN

Dr. Sabine Schulte-Beckhausen berät seit über 25 Jahren Industrieunternehmen, Energieversorger, Netzbetreiber, Anlagenbetreiber und die öffentliche Hand zu Fragen des Ordnungsrahmens für Energie. Hierzu gehört insbesondere das Energievertragsrecht, das Recht des Energie-/Emissionshandels und der Erneuerbaren Energien mit Fokus auf der Beratung zu Kosten der Energiewende und Projekten zur Eigenerzeugung und Elektromobilität.

Stufe 1: Soforthilfen für Dezember-Energiekosten

Die aktuellen Maßnahmen umfassten in einer ersten Stufe Soforthilfen für Dezember 2022. In einer zweiten Stufe gilt mit Wirkung ab Januar 2023 die Preisbremsengesetzgebung. Der Bundesrat hatte am 14.11.2022 das am 10.11.2022 vom Bundestag beschlossene Gesetz über eine Soforthilfe für Letztverbraucher von leitungsgebundenem Erdgas und Kunden von Wärme (Erdgas-Wärme-Soforthilfegesetz – EWSG) gebilligt. Dieses Gesetz enthält die Dezember-Soforthilfen (Stufe 1) für Letztverbraucher von Erdgas und Kunden von Wärme. Die sog. Stufe 1 der Soforthilfen betrifft nur Erdgas und Wärme, nicht die Stromkosten. Zielgruppe sind nur Haushalte und kleinere Unternehmen, d.h. Unternehmen mit einem Jahresverbrauch von Erdgas von bis zu 1,5 GWh.

Diese Haushaltskunden und kleineren Unternehmen wurden im Dezember 2022 durch die einmalige Soforthilfe von den hohen Gaspreisen entlastet. Pflege-, Rehabilitations- und Forschungseinrichtungen, Kindertagesstätten, Werkstätten für Menschen mit Behinderungen und Wohnungseigentümergemeinschaften sind unabhängig von ihrem Jahresverbrauch anspruchsberechtigt. Zur Umsetzung dieser Soforthilfe wurden die Abschlagszahlungen für den Monat Dezember 2022

ausgesetzt oder ein entsprechender Betrag erstattet. Bei der Wärmeversorgung erfolgt die Entlastung durch eine pauschale Zahlung, die sich im Wesentlichen an der Höhe des gezahlten Abschlags bemisst. Basis sind die Abschläge für September 2022 mit einem „Sicherheitszuschlag" von 20 %. Für Mieterinnen und Mieter ohne eigene Verträge mit Energielieferanten, deren Energieverbrauch über die Nebenkosten abgerechnet wird, sind differenzierte Sonderregeln je nach Ausgestaltung der Verträge mit dem Vermieter vorgesehen. Ziel ist es, auch diese Haushalte zeitnah von den Kostensteigerungen zu entlasten.

Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) erstattet den Gas- und Wärmeversorgungsunternehmen die Entlastungsbeträge.

Im Jahressteuergesetz (JStG) 2022 wurde geregelt, dass alle im EWSG benannten Entlastungen der Besteuerung unterliegen, um eine sozial ausgewogene Entlastungswirkung zu erzielen. Die Besteuerung dieser einmaligen Entlastung durch die sog. „Dezember-Hilfe" richtet sich nach den neuen §§ 123 - 126 EStG. Fließen die Dezember-Hilfen im Privatbereich zu, so unterliegen sie nach § 123 Abs. 1 EStG grundsätzlich der Besteuerung. Eine tatsächliche Besteuerung ergibt sich allerdings erst dann, wenn die Bezieher der Pflicht zur Zahlung des Solidaritätszuschlags unterliegen, d.h. wenn das zu versteuernde Einkommen – ohne Berücksichtigung der „Dezember-Hilfe" – die Grenze von 66.915 Euro überschreitet. Daran anschließend werden die Dezember-Hilfen innerhalb einer sog. Milderungszone (von 66.915 Euro - 104.009 Euro) entsprechend § 124 EStG nur anteilig dem zu versteuernden Einkommen hinzugerechnet. Erst darüber hinaus erfolgt die Versteuerung in voller Höhe. Im Falle einer Zusammenveranlagung verdoppeln sich die Wertgrenzen.

Stufe 2: Energiepreisbremsen

Seit dem 01.01.2023 gelten die Regelungen für die sog. „Preisbremsen" für Gas, Wärme und Strom (Stufe 2). Die Entlastungen wurden wegen des hohen Aufwands bei den Lieferanten erst mit den März-Abrechnungen 2023 umgesetzt, sollen aber rückwirkend zum 01.01.2023 wirken. Die Regelungen sind in einem Strompreisbremsengesetz (StromPBG) sowie in einem Gas- und Wärmepreisbremsengesetz (GasWärmePBG) normiert worden.

Hier gibt es Beihilfen in Gestalt von monatlichen Gutschriften vom Lieferanten. Gutgeschrieben wird die Differenz zwischen dem gesetzlich gedeckelten Preis für ein sog. Basiskontingent – dem sogenannten „Referenzpreis" – und dem vereinbarten hohen Preis: Für Erdgas wird ein Brutto-Referenzpreis von 12 Cent/kWh und für Fernwärme von 9,5 Cent/kWh für ein Grundkontingent von 80 % des historischen Verbrauchs festgelegt.

Bei der Gaspreisbremse sollen Kunden mit einem Gasverbrauch unter 1,5 Mio. kWh im Jahr sowie Pflege-, Forschungs- und Bildungseinrichtungen eine Begrenzung des Brutto-Gaspreises für 80 % des Verbrauchs auf 12 Cent/kWh erhalten; für Fernwärme liegt der garantierte Bruttopreis bei 9,5 Cent. Die Industrie soll für 70 % ihres Erdgasverbrauchs nur 7 Cent/kWh bzw. für 80 % ihres Wärmeverbrauchs nur 7,5 Cent/kWh bzw. für Dampf 9 Cent/kWh bezahlen.

Für Strom wird mit Blick auf den Preisdeckel zwischen Haushalten/Gewerbe (bis 30.000 kWh Jahresverbrauch) und größeren Unternehmen differenziert: Für Verbraucher bis zu einem Stromverbrauch von 30.000 kWh pro Jahr wird der Referenz-Strompreis auf 40 Cent/kWh inklusive staatlicher Preisbestandteile (Netzentgelte, Steuern, Abgaben etc.) gedeckelt, und zwar für ein „Entlastungskontingent" von 80 % des Vorjahresverbrauchs 2021, oder ggf. einer Verbrauchsprognose des Netzbetreibers. Für Verbraucher über 30.000 kWh wird der Strompreis für ein Entlastungskontingent von 80 % auf 13 Cent/kWh gedeckelt, d.h. Netzentgelte, Steuern, Abgaben und Umlagen bleiben in dieser Zielgruppe unberührt. Begünstigt ist nur der Netzbezug, unabhängig davon, ob das Unternehmen von einem Lieferanten bezieht oder selbst am Stromgroßhandelsmarkt einkauft.

NICOLE DATZ
WTS
Hannover
STEUERBERATERIN

Nicole Datz berät seit über 20 Jahren national und international tätige Industrieunternehmen als auch Netzbetreiber mit Schwerpunkt in den Bereichen Unternehmens- und Konzernsteuerrecht sowie bei der Dokumentation von Verrechnungspreisen. Nicole Datz hat 2020 die Geschäftsführung der WTS PRETAX GmbH übernommen, die seit 2021 Teil der WTS-Gruppe ist.

Foto: Adobe Stock/ gopixa

Für die verbleibenden 20 % bzw. 30 % des Verbrauchs muss jeweils der (teure) Vertragspreis gezahlt werden. Dies soll einen Anreiz für Bemühungen der Haushalte und Unternehmen zur Energieeinsparung schaffen. Die Preisbremsen sind zunächst bis Ende 2023 befristet. Durch die Preisbremsengesetze wurde die Bundesregierung ermächtigt, die Maßnahmen per Verordnung bis April 2024 zu verlängern. Zudem soll sie bis Ende 2023 prüfen, ob eine Verlängerung darüber hinaus möglich ist.

Auf Grundlage des beihilferechtlichen „Temporary Crisis Frameworks" der EU legen die Gesetzentwürfe über ein hochdifferenziertes System Höchstgrenzen für die Entlastungen fest. Bei bestimmten energieintensiven Unternehmen (vgl. Anl. 2 zum Gesetzesentwurf) beträgt die Höchstgrenze der Entlastungen 150 Mio. Euro pro Jahr. Die Entlastungen aus der Strom- und Gaspreisbremse sowie aller Netzentnahmestellen aller verbundener Unternehmen sind zusammenzurechnen. Wird der Betrag überschritten, ist eine Einzelfallprüfung bei der EU-Kommission vorgesehen. Im Fall von Entlastungen von bis zu 50 Mio. Euro müssen die Unternehmen einen Plan vorlegen, wie sie ihre Anstrengungen zur Erhöhung der Energieeffizienz und der Nutzung erneuerbarer Energien steigern wollen.

Darüber hinaus gibt es für große Verbraucher Grenzen für die Entlastungshöhe abhängig von der Höhe der sog. „krisenbedingten Energiemehrkosten" sowie von der EBITDA-Entwicklung im Vergleich 2021 zu 2023. Unternehmen, die über 2 Mio. Euro erhalten, trifft eine „Arbeitsplatzerhaltungspflicht" bis zum 30.04.2025 für 90 % ihrer Stellen (Vollzeitäquivalente).

Die bisherigen Regelungen, die im Rahmen des JStG 2022 zur Besteuerung der Entlastungen nach dem Erdgas-Wärme-Soforthilfegesetz in das Einkommensteuergesetz aufgenommen wurden, beziehen sich nur auf die unter dem EWSG gezahlten Entlastungen im Privatbereich. Eine Ausweitung auf die Leistungen nach den Preisbremsengesetzen fehlt noch. Es bleibt abzuwarten, ob die darin vorgesehenen Entlastungen ab dem 01.01.2023 steuerpflichtig sein werden.

Finanzierung: Überschusserlösabschöpfung und Solidaritätsbeitrag (Übergewinnsteuer)

Die Energieversorger erhalten von den Übertragungsnetzbetreibern die Kosten für die vergünstigten Verbrauchsanteile erstattet. Gleichzeitig ziehen die Übertragungsnetzbetreiber bei den sog. „inframarginalen Stromerzeugern" für Anlagen mit einer installierten Leistung von über 1 MW „Übererlöse" ein. Dies betrifft erneuerbare Energien, Atomenergie, Mineralöl, Abfall und Braunkohle. Das ebenfalls im Strompreisbremsengesetz geregelte Abschöpfungsverfahren differenziert technologiespezifisch. Die Abschöpfung wird rückwirkend zum 01.12.2022 erfolgen und ist zunächst bis Ende Juni 2023 befristet; sie kann bis maximal Ende 2024 verlängert werden.

Darüber hinaus gibt es eine Abschöpfung von Zufallsgewinnen über einen Solidaritätsbeitrag nach der Verordnung (EU) 2022/1854 des Rates über „Notfallmaßnahmen als Reaktion auf die hohen Energiepreise" vom 06.10.2022 für Unternehmen bestimmter Branchen. Das diesbezügliche EU-Energiekrisenbeitragseinführungsgesetz (EU-EKBEG) wurde in das JStG 2022 aufgenommen. Erfasst wird jedes gewerbliche Unternehmen unabhängig von seiner Rechtsform, soweit es im Inland betrieben wird (Einzelunternehmen und Personen- und Kapitalgesellschaften sowie Betriebsstätten) und im Besteuerungszeitraum mindestens 75 % seines Umsatzes in den Bereichen Extraktion, Bergbau, Erdölraffination oder Herstellung von Kokereierzeugnissen erzielt. Der Solidaritätsbeitrag soll für das erste nach dem 31.12.2021 beginnende Wirtschaftsjahr, sog. Besteuerungszeitraum 1, sowie für das darauffolgende Wirtschaftsjahr, als sog. Besteuerungszeitraum 2, erhoben werden. Der Solidaritätsbeitrag ist auf den Teil des Gewinns des im Besteuerungszeitraum 1 bzw. 2 endenden Wirtschaftsjahres zu entrichten, der mehr als 20 % über dem Durchschnitt der steuerlichen Gewinne aus den nach dem 31.12.2017 beginnenden und vor dem Beginn des Besteuerungszeitraums 1 endenden Wirtschaftsjahren liegt. Bei Kapitalgesellschaften ist als Gewinn der steuerliche Gewinn maßgebend (s. R 7.1 Abs. 1 S. 2 Nr. 31 KStR 2022), bei Steuerpflichtigen in anderer Rechtsform die entsprechende Größe. Der Solidaritätsbeitrag beträgt 33 % dieser Bemessungsgrundlage und ist keine abzugsfähige Betriebsausgabe.

Resilienz verbessern – Informationssicherheit umsetzen

So erfüllen Sie die Vorgaben der NIS-2-Richtlinie

Gesprengte Pipelines in der Ostsee, durchtrennte Glasfaserkabel an Bahnlinien – solche Ereignisse haben den Blick der Öffentlichkeit auf die Sicherheit der Infrastruktur in Deutschland gelenkt. Ist man gegenüber derartigen physischen Angriffen oft machtlos, kann man sich jedoch vor Attacken in der virtuellen Welt schützen – denn auch diese verursachen sehr realen Schaden.

Netzwerk- und Informationssicherheit erhöhen

Um sich vor Cyber-Kriminalität zu schützen sollen in der EU höhere Cyber-Security-Mindeststandards etabliert werden; zu diesem Zweck ist am 16.01.2023 die EU-NIS-2-Richtlinie (2016/1148) in Kraft getreten. Die Mitgliedstaaten müssen die Richtlinie nun bis zum 17.10.2024 in nationales Recht umsetzen.

Wer ist betroffen?

Ein Kernpunkt der neuen Richtlinie ist die Erweiterung der KRITIS-Sektoren. Lag es bisher im Ermessen der Mitgliedstaaten, die Kriterien festzulegen, welche Unternehmen zur kritischen Infrastruktur gehören, werden künftig allgemeine Schwellenwerte gelten. Konkret sind betroffen:

- Mittlere Unternehmen mit
  - 50 bis 250 Beschäftigten,
  - 10-50 Mio. € Umsatz und
  - bis zu 43 Mio. € Bilanzsumme
- Große Unternehmen mit
  - mehr als 250 Beschäftigten,
  - über 50 Mio. € Umsatz und
  - mehr als 43 Mio. € Bilanzsumme.

Gleichzeitig wird die Anzahl der Sektoren auf 18 vergrößert – dabei wird unterschieden zwischen elf wesentlichen („essential") und sieben wichtigen („important") Sektoren, an die verschieden hohe Anforderungen bzgl. der umzusetzenden Maßnahmen gestellt werden. Erstmals werden Mindestanforderungen an Cyber-Sicherheit und Risiko-Management bei den Betreibern gestellt, u. a. zu Risikoanalyse und Informationssicherheit, Sicherheit der Lieferketten (Supply Chain), aber auch Schulungen im Bereich der Cyber-Sicherheit. Überwacht wird die Einhaltung der NIS-2 vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik. Bei Nichterfüllung der Vorgaben drohen empfindliche Bußgelder.

Was ist zu tun?

Aufgrund der aktuellen Cyber-Sicherheitslage wird allen Unternehmen empfohlen, sich kritisch mit dem eigenen Reifegrad in Sachen Informationssicherheit auseinanderzusetzen. Zu den wirksamsten Schritten gehören:

- Informationssicherheit zentral verankern und Ressourcen bereitstellen
- Sensibilisierung und Schulung von Mitarbeitenden, z. B. mit Security-Awareness-Kampagnen
- Systeme und Komponenten auf dem neuesten Stand halten
- durchgängiges Identitätsmanagement mit Mehrfaktor-Authentifizierung
- Absicherung von Netzwerk, Geräten und Applikationen
- Implementierung, Kontrolle und Verbesserung von Backup- und Notfallkonzepten.

Externe Begleitung und Überprüfung nach dem 4-Augen-Prinzp ist eine wirksame Maßnahme, um einen wirksamen Schutz vor Cyber-Angriffen zu verankern.

THOMAS ALTHAMMER
Althammer & Kill
Hannover

GESCHÄFTSFÜHRER

Thomas Althammer ist Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Althammer & Kill. Mit 45 Mitarbeitenden betreut das Team ausgehend von den Standorten Hannover, Düsseldorf und Mannheim rund 500 Kunden im Bundesgebiet u. a. als Spezialisten in den Themenfeldern Datenschutz und Informationssicherheit.

Foto: Grafik/ Althammer & Kill GmbH & Co. KG

UNTERNEHMENSFINANZIERUNG
in unsicheren Zeiten

Wer sich dieser Tage mit Unternehmensfinanzierungen auseinandersetzt, steht einer Vielzahl an Einflussfaktoren gegenüber. Noch vor einiger Zeit wirkte Unternehmensfinanzierung mit negativen Leitzinsen und zahlreichen konjunkturellen Fördermaßnahmen wie ein Kinderspiel. Heute raufen sich selbst versierte Experten die Haare.

DIRK ZIEGLER
i-strategy GmbH / i-unit group
Hannover, Essen

PRINCIPAL

Diplom-Bankbetriebswirt (BA) Dirk Ziegler ist seit Oktober 2020 Principal der i-strategy und zuständig für das Gebiet NRW sowie für größere deutschlandweite Konsortialfinanzierungen. Dirk Ziegler blickt auf fast 40 Jahre Bankerfahrung in allen drei Säulen des Kreditgeschäftes zurück.

Unter anderem war er bei drei Instituten als Vorstand für das Firmenkunden- und Immobiliengeschäft verantwortlich, davon 2 Jahre bei der BLSK (Teil des Nord/LB-Konzerns).

Nach jedem Tal geht es wieder bergauf! Wirklich?

Als Optimist könnte man ganz einfach auf den historischen Leitzinsverlauf verweisen und an die Geduld appellieren. Denn Alan Greenspan, Ben Bernanke und Jerome Powell haben nicht nur gemeinsam, dass sie alle US-Zentralbankchefs waren bzw. sind, sondern auch Leitzinsen zwischen einem Prozent und gleichermaßen oberhalb von fünf Prozent festsetzten. Der rasante Zinsanstieg dieser Tage ist also kein historisches Novum: Zwischen 2004 und 2006 beispielsweise erhöhte sich der FED-Leitzins ebenfalls um über fünf Prozent, um wenig später und innerhalb von 14 Monaten wieder auf ein Prozent zu fallen. Auch damals folgte die EZB der FED mit leichter Zeitverzögerung.

Abwarten auf bessere Zeiten? Ist keine Option.

Sollte man also einfach für einige Monate geplante Investitionen aufschieben und auf den Zinsabfall warten? Das wird in den meisten Fällen ebenfalls keine Option sein. Und das aus gleich mehreren Gründen.

Die Geldpolitik wird die Zinsen nicht senken, bevor die Inflationsrate auf einem nachhaltig niedrigeren Pfad ist. Dies könnte unter Umständen erst infolge einer Konjunktureintrübung geschehen. Und auch ein erneutes Eingreifen der Fiskalpolitik ist kritisch zu sehen: Die steigenden Zinsen engen die Einflussmöglichkeit des Staates auf die Wirtschaft ein. Weniger staatliche Unterstützung, eine sich hinziehende geldpolitische Straffung und allgemeiner Lohndruck deuten auf ein herausforderndes Umfeld für unternehmerische Neuausrichtungen sowie Liquiditäts- und Kapitalbeschaffung hin.

Die multiplen Krisen – ausgehend von der Pandemie über den Klimawandel bis zur Energie- und Schuldenkrise – führen zu einer neuen Komplexität und Dynamik in den Märkten, die den Fortbestand von Unternehmen substanziell gefährden können.

Unternehmen stehen deshalb disruptive Zeiten bevor – konjunkturell, aber auch wirtschaftspolitisch, Stichworte sind Preisdruck, Personalressourcen und Klimaziele. Dieser Trend wird durch neue Regulatorik noch verstärkt. Denn neben den harten finanzwirtschaftlichen Daten eines Unternehmens entscheiden nun auch die so genannten ESG-Kriterien über die Konditionen der Bank. ESG steht für Environmental, Social und Governance (zu Deutsch: Umwelt, Soziales und Unternehmensführung). Waren Unternehmensstrategie und Ausrichtung schon in der Vergangenheit nicht immer leicht für Kreditinstitute zu übersetzen, vergrößern diese neuen Anforderungen den Kommunikationsbedarf mit den Kreditinstituten enorm.

Wo heute zwei vergleichbare Unternehmen ihre Finanzierungskonditionen womöglich nur in der Nachkommastelle vergleichen können, werden so künftig deutlich größere Konditionsunterschiede bei vergleichbaren Ausgangslagen auftreten. Deutlich besser wird abschneiden, wer sich intensiv mit seiner Kommunikation zu den Kreditinstituten und der Finanzierungsstrategie auseinandergesetzt hat.

Was jetzt zu tun ist? Kommunikation stärken.

Der Fokus der Unternehmen liegt derzeit eher auf der Sicherstellung von Liquidität und Refinanzierung als auf langfristigen Zielen. Unternehmen fahren aufgrund der allgemeinen Lage oftmals ihre Investitionen zurück und fokussieren sich auf Bereiche, die für Absicherung, schnellen wirtschaftlichen Wert und Kostensenkung sorgen. Nachhaltige, langfristige Projekte und Innovationen bleiben zunehmend auf der Strecke. Doch gerade das ist riskant, denn Unternehmen dürfen nicht nur kurzfristig planen – sie müssen auch dafür sorgen, dass ihr Geschäftsmodell und ihre Strukturen in den nächsten Jahren noch wettbewerbsfähig sind. Hierfür sind geeignete Finanzierungsinstrumente erforderlich. Die klassische Bankfinanzierung ist hierbei eine wichtige Säule.

Die Bankenkrise der letzten Monate zeigt, wie angespannt die Lage an den Kapitalmärkten ist. Die steigenden Leitzinsen senken in rasantem Tempo die Kurse der Anleihen, die das Eigenkapital der Kreditinstitute sichern sollten. Es ist nicht auszuschließen, dass weitere Kreditinstitute in Schieflage geraten. Verbunden mit den oben beschriebenen Einflussfaktoren ist der Aufbau einer zweiten oder gar dritten Bankbeziehung dringend zu empfehlen. Hier ist Fingerspitzengefühl und kluge Kommunikation gefragt, denn es gilt der alte Leitsatz: Gute Freunde verliert man schneller als man sie gewinnt.

Insgesamt sollte die Bankenkommunikation professionalisiert werden. Während es für viele Unternehmen längst völlig normal ist, den eigenen Werbeauftritt im Sinne des Google-Algorithmus mit so genannten SEO-Agenturen zu optimieren, setzt man sich mit den Ratingmechanismen seiner Finanzierungspartner deutlich seltener auseinander. Doch auch hier gilt: Wer die Mechanismen des Ratings sowie das Zusammenspiel von Markt und Marktfolge versteht, kann deutlich besser dastehen als die Konkurrenz.

Nicht zuletzt gilt es gerade jetzt, die gesamte Klaviatur alternativer Unternehmensfinanzierung zu beherrschen.

EIKE JANKUN
i-strategy GmbH / i-unit group
Braunschweig, Hannover

MANAGER

Bankfachwirt Eike Jankun ist seit April 2023 Manager Strategie & Corporate Finance bei i-strategy GmbH. Er verfügt über 38 Jahre Expertise in der Ausgestaltung von komplexen Finanzierungslösungen bis hin zu Kapitalmarkttransaktionen. Nach Stationen beim Bankhaus Löbbecke, der Dresdner Bank und Commerzbank war er zuletzt Betreuer für Großkunden bei der HypoVereinsbank in Hannover für den gesamten niedersächsischen Raum.

Foto: Adobe Stock: thodonal

Was jetzt möglich ist? Finanzierungsinstrumente nutzen.
Unterschätzt wird häufig, welche Potenziale allein im Cash Management eines Unternehmens stecken. Hierzu zählen die Verhandlung von attraktiveren Zahlungsbedingungen mit Kunden und Lieferanten oder die Professionalisierung der Planungsprozesse im Controlling durch eine detailliertere Liquiditätsplanung.

Neben dem klassischen Unternehmenskredit können so genannte Asset Based Credits auch eine attraktive Alternative sein, um sich im aktuellen Zinsumfeld zu positionieren. Hierbei erhält das Unternehmen einen Kredit auf der Grundlage von vorhandenen Vermögenswerten wie dem Inventar, Rohstoffen, Maschinen und anderen immateriellen Vermögenswerten. Wo Banken sich schwertun, die strategische Aussicht des Unternehmens zu teilen, können hohe Bestandswerte Wunder wirken.

Doch ob eine Finanzierung überhaupt nötig ist, bleibt zu häufig unbeleuchtet. Geräte oder Maschinen müssen nicht per Finanzierung gekauft, sondern können auch geleast werden. Beim Leasing können neben der Hausbank spezialisierte Leasinganbieter zusätzliche Liquidität zur Verfügung stellen. Beim Sale & Lease Back verkaufen Unternehmen Vermögenswerte wie Immobilien und mieten sie dann direkt wieder für einen bestimmten Zeitraum. Diese Art von Finanzierung ist nützlich für Unternehmen, die schnell Geld benötigen, aber nicht ihre Vermögenswerte final verkaufen wollen. Wo solche Maßnahmen nicht in Frage kommen, kann Fine Trading eine Lösung sein. Hierbei verkauft das Unternehmen seine Waren an einen Finanzdienstleister, der wiederum für die Zahlung der Lieferanten sorgt, die bisher nicht bedient werden konnten. Beim Factoring wiederum verkauft das Unternehmen seine Rechnungen an einen Factor, der dann die Zahlung von den Kunden erhält. Gerade wenn ein Unternehmen über bonitätsstarke Kunden verfügt, kann dies eine besonders attraktive Art der Refinanzierung sein; zumal es neue Formen des Ausschnitts-Factorings gibt, bei dem nicht alle Forderungen veräußert werden, sondern Unternehmen individuell entscheiden, welche Einzelforderungen sie verkaufen.

Die Sicherstellung von Liquidität und Refinanzierung stehen daher aktuell eher im Fokus der Unternehmen als langfristige Ziele. Und anders als in früheren Krisen kommen steigende Finanzierungskosten hinzu.

Welche Rolle können Forwards oder andere Instrumente spielen, um Konditionen zu sichern?
Ziel ist aus Kundensicht, eine feste, planbare Kalkulationsbasis für ihre Grundgeschäfte zu haben (Zinsen, Währungen, Rohstoffe). Insofern sollte schon in der Angebotsphase mit Absicherungsinstrumenten begonnen werden und spätestens bei Abschluss eines (größeren) Vertrages das Einzelgeschäft gesichert werden. So geht am Ende auch die geplante Kalkulation auf. Während der Laufzeit des Instrumentes kann das Absicherungsgeschäft positive oder negative Marktwerte aufweisen. Durch Bildung einer Bewertungseinheit mit dem Grundgeschäft sind keine bilanziellen Auswirkungen zu berücksichtigen. Das wurde im Zuge des BilMoG in § 254 HGB gesetzlich geregelt

Was ist mit Finanzierungen in Auslandswährungen?
In der Vergangenheit wurden durchaus Darlehen zum Beispiel in Schweizer Franken (CHF) aufgenommen, um das deutlich niedrigere Zinsniveau zu nutzen. Die offene Flanke war jedoch der EUR-CHF-Wechselkurs. Im Januar 2015 hatte die Schweizer Nationalbank überraschend den seit mehr als drei Jahren geltenden Mindestkurs von 1,20 CHF pro Euro aufgegeben. Dadurch brach der Euro um 13 % ein, was im Gegenzug natürlich auch die Rückzahlung der Finanzierungen deutlich verteuerte. Insofern gilt: Finanzierungen sollten nur in Fremdwährung aufgenommen werden, wenn die Rückzahlung aus laufenden Einnahmen in Fremdwährung sichergestellt ist. Zum Beispiel könnte eine Investition in US-Dollar aufgenommen werden, wenn Bezahlungen aus Geschäftskontrakten ebenfalls in USD erfolgen – sogenanntes Naturale Hedging. Beim Natural Hedging werden Einnahmen und Ausgaben in einer bestimmten Fremdwährung angepasst, sodass sich positive und negative Effekte aus Währungsveränderungen gegenseitig ausgleichen. Alles andere wäre wieder Spekulation.

Fazit
Gute Unternehmen arbeiten nicht nur in Krisenzeiten an ihrer Resilienz, also der Fähigkeit, sich immer wieder neu und erfolgreich auf Krisen einzustellen, während der Krisen handlungsfähig zu bleiben – robust und unabhängig aufgestellt zu sein – und eine schnelle Erholung nach dieser Zeit einleiten zu können. Eine wesentliche Schwachstelle im Umgang mit Krisen ist der fehlende kontinuierliche Strategieprozess. Es wird oft die fehlende Zeit zur Auseinandersetzung mit Strategie und disruptiven Veränderungen beklagt. Zeit, die man dann einspart, wenn sich das Umfeld überraschend verändert. Resiliente Unternehmen überprüfen kontinuierlich ihr Geschäftsmodell – und das krisenunabhängig. Wie immer gilt: „Momentum entsteht, wo die richtigen Kräfte zusammenwirken."

STEUEROPTIMALER VERKAUF
EINER FREIBERUFLER-PRAXIS

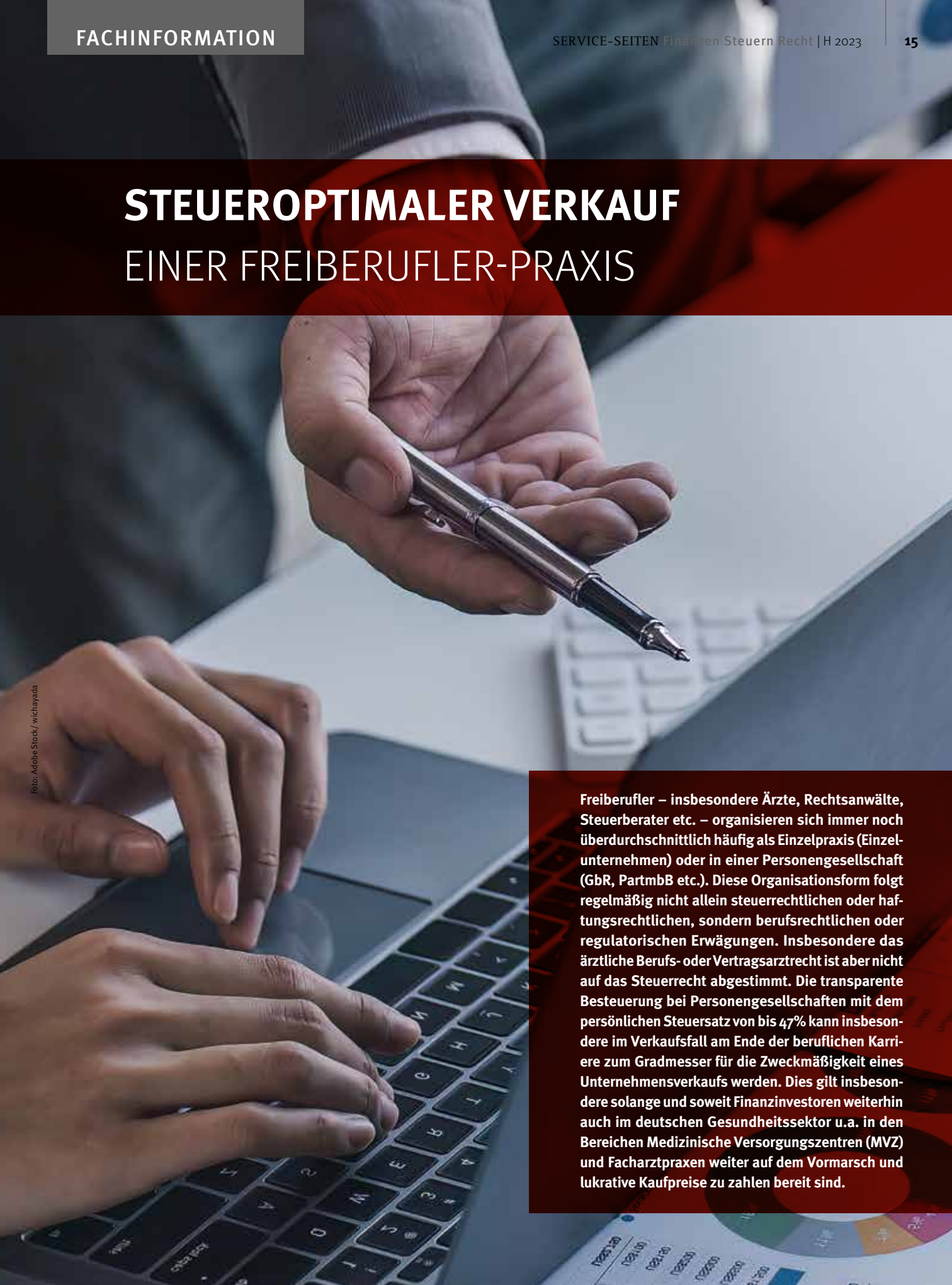


Foto: Adobe Stock/ wichayada

Freiberufler – insbesondere Ärzte, Rechtsanwälte, Steuerberater etc. – organisieren sich immer noch überdurchschnittlich häufig als Einzelpraxis (Einzelunternehmen) oder in einer Personengesellschaft (GbR, PartmbB etc.). Diese Organisationsform folgt regelmäßig nicht allein steuerrechtlichen oder haftungsrechtlichen, sondern berufsrechtlichen oder regulatorischen Erwägungen. Insbesondere das ärztliche Berufs- oder Vertragsarztrecht ist aber nicht auf das Steuerrecht abgestimmt. Die transparente Besteuerung bei Personengesellschaften mit dem persönlichen Steuersatz von bis 47% kann insbesondere im Verkaufsfall am Ende der beruflichen Karriere zum Gradmesser für die Zweckmäßigkeit eines Unternehmensverkaufs werden. Dies gilt insbesondere solange und soweit Finanzinvestoren weiterhin auch im deutschen Gesundheitssektor u.a. in den Bereichen Medizinische Versorgungszentren (MVZ) und Facharztpraxen weiter auf dem Vormarsch und lukrative Kaufpreise zu zahlen bereit sind.

Die nachstehenden Überlegungen sind weitgehend auch auf gewerbliche Unternehmungen zu übertragen, wenn das Unternehmen als Einzelunternehmen oder Personengesellschaft organisiert ist.

I. Tarifermäßigung für Betriebsveräußerungsgewinn

Der Gewinn aus der Veräußerung einer Freiberufler-Praxis ist grds. mit dem persönlichen Steuersatz zu versteuern. Auf Antrag kommt jedoch eine Besteuerung mit einem ermäßigten Steuersatz i.H.v. etwa 26,32% in Betracht. Die Abgabenquote lässt sich daher im Einzelfall nahezu halbieren.

Die reguläre Besteuerung erfasst laufende und einmalige Einkünfte, die grundsätzlich am Ende des Veranlagungszeitraums zusammengefasst und einem einheitlichen progressiven Steuertarif unterstellt werden. Es kann aber vorkommen, dass Einkünfte nicht über ihren Entstehungsgrund periodisch, sondern aperiodisch zusammengeballt in einem Veranlagungszeitraum anfallen. Durch die reguläre Besteuerung können in diesem Fall Progressionsnachteile und unbillige Härten im Vergleich zu einer kontinuierlichen Besteuerung entstehen. Mithilfe der Tarifvorschrift des § 34 EStG soll diese Wirkung abgemildert werden. Die Vorschrift erfasst als außerordentliche Einkünfte u.a. Veräußerungsgewinne und Vergütungen für mehrjährige Tätigkeiten. Fallen die genannten Einnahmen zusammengeballt an, wird grundsätzlich die Tarifermäßigung nach § 34 Abs. 1 EStG (Fünftelregelung) angewendet.

Sind in dem zu versteuernden Einkommen außerordentliche Einkünfte im Sinne des § 34 Abs. 2 Nr .1 EStG (Veräußerungsgewinne aus der Veräußerung des Vermögens oder eines selbständigen Teils des Vermögens, das der selbständigen Arbeit dient) enthalten, so kann auf Antrag die auf den Teil dieser außerordentlichen Einkünfte, der den Betrag von insgesamt 5 Mio. Euro nicht übersteigt, entfallende Einkommensteuer nach einem ermäßigten Steuersatz – hier im Beispiel etwa 26,32% – bemessen werden, wenn der Steuerpflichtige das 55. Lebensjahr vollendet hat oder wenn er im sozialversicherungsrechtlichen Sinne dauernd berufsunfähig ist. Der ermäßigte Steuersatz beträgt 56 Prozent des durchschnittlichen Steuersatzes, der sich ergäbe, wenn die tarifliche Einkommensteuer nach dem gesamten zu versteuernden Einkommen zuzüglich der dem Progressionsvorbehalt unterliegenden Einkünfte zu bemessen wäre, mindestens jedoch 14 Prozent. Diese Steuerermäßigung kann der Steuerpflichtige nur einmal im Leben und nur für ein Unternehmen in Anspruch nehmen.

DR. IUR. ZACHARIAS-ALEXIS SCHNEIDER, LL.B., LL.M.
Luther
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Hannover

RECHTSANWALT, STEUERBERATER,
FACHANWALT FÜR STEUERRECHT,
FACHANWALT FÜR HANDELS- UND GESELLSCHAFTSRECHT,
FACHBERATER FÜR UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Dr. Zacharias-Alexis Schneider ist seit 2021 als Partner für die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft in Hannover tätig. Zuvor leitete er mehrere Jahre die Private Client-Praxis bei einer international tätigen „Big-Four-Gesellschaft" und hat sich hierbei als Rechtsanwalt und Steuerberater umfassend mit der steuerrechtlichen und zivilrechtlichen Nachfolgeberatung beschäftigt.

Es können hierbei immer nur dann außerordentliche Einkünfte angenommen werden, wenn alle stillen Reserven in einem einheitlichen Vorgang aufgedeckt werden und dem Steuerpflichtigen die Einkünfte aus der Veräußerung oder Aufgabe – im Vergleich zu seinen normalen Einkünften – zusammengeballt zufließen. Voraussetzung ist daher insbesondere, dass alle wesentlichen Betriebsgrundlagen – zumindest Patientenstamm und Praxiswert, wobei die vertragsärztliche Zulassung als Bestandteil des Praxiswerts qualifiziert – übertragen oder ins Privatvermögen entnommen werden. Eine tarifbegünstigte Veräußerung setzt überdies voraus, dass die freiberufliche Tätigkeit in dem bisherigen örtlich begrenzten Wirkungskreis wenigstens für eine gewisse Zeit eingestellt wird.

II. Steuerfalle „Earn-out- Klausel“

Anders als bei klassischen Gewerbetreibenden kommt der Person des Freiberuflers ein besonderer nicht allein strategischer Marktwert zu. Aus diesem Grund ist der Verkäufer – unabhängig davon, ob der Erwerber ein jüngerer Berufskollege im Rahmen einer Unternehmensnachfolge oder ein institutionelles Unternehmen ist – für den Erwerber von besonderer Bedeutung und soll regelmäßig das Unternehmen noch eine Zeit begleiten.

Aus diesem Grund wird für Zwecke der Incentivierung regelmäßig ein Teil des Kaufpreises variabel ausgestaltet. Steuerrechtich ist bei variablen Kaufpreisen eine Veranlagung auf der Grundlage des vorläufigen (festen) Kaufpreises vorzunehmen, die bei endgültigem Feststehen geändert wird. Eine Ausnahme – die erst im Dezember 2022 vom Bundesfinanzhof bestätigt wurde – besteht bei einer Veräußerung eines Unternehmens bei variablen Kaufpreisen, die ausschließlich von künftigen Umsätzen oder Erträgen abhängig sind. In diesem Fällen ist nach Auffassung der Finanzverwaltung das Entgelt im Jahr des Zuflusses als laufende nachträgliche Betriebseinnahme zu versteuern. Dies schließt jedoch ein Einbezug in die Tarifermäßigung aus, so dass die Earn-out-Zahlungen nicht mit etwa 26,32%, sondern mit dem persönlichen Steuersatz von bis etwa 47% zu versteuern sind. Um die Tarifermäßigung auch für die Earn-out-Zahlungen sicherzustellen, sollte dieser Punkt frühzeitig in die Vertragsverhandlungen eingebracht werden und entsprechend im Kaufvertrag ausgestaltet werden.

III. Zusammenfassung

Die Veräußerung einer Freiberufler-Praxis kann insbesondere dann eine interessante Alternative zu einer Praxisnachfolge bilden, wenn der Kaufpreis die Alterssicherung des übergebenden Freiberuflers sichern soll. Die Besteuerung von Veräußerungsgewinnen mit dem persönlichen Steuersatz von bis zu 47% können jedoch die Zweckmäßigkeit eines Verkaufs im Einzelfall beeinträchtigen. Die Tarifbegünstigung des § 34 EStG kann dem Veräußerer eine vergleichbare Besteuerung wie im Falle der Veräußerung einer Kapitalgesellschaftsbeteiligung (GmbH etc.) bieten und die Steuerlast halbieren.

PRIVATE FINANZPLANUNG

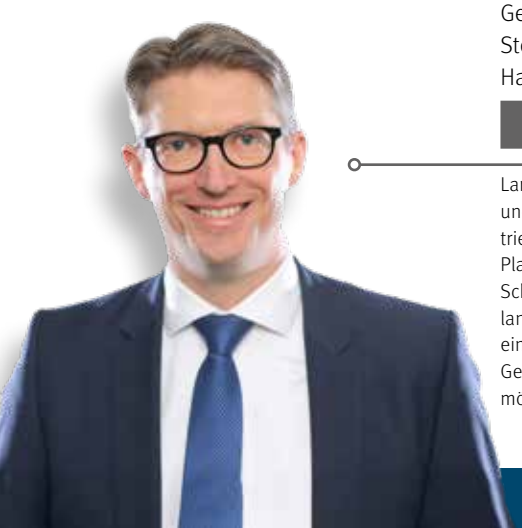
Die private Finanzplanung - ein Baustein der Unternehmensnachfolge

Die Unternehmensnachfolge ist ein Dauerthema der letzten Jahre und wird in Zukunft noch weiter an Bedeutung zunehmen. Der Unternehmer muss einen Nachfolger finden und zusätzlich die komplexen Fragestellungen rund um den Unternehmensübergang regeln. Welchen Beitrag kann hierbei die private Finanzplanung leisten?

Spannungsfeld der Unternehmensnachfolge

Zum Ende eines langen und hoffentlich erfolgreichen Unternehmerdaseins stellen sich diverse neue Herausforderungen. Der Unternehmer muss sich mit dem Gedanken anfreunden, sich von seinem Lebenswerk zu trennen und einen geeigneten Nachfolger finden. Bestenfalls ist dieser in der Familie zu finden, allerdings geht der Anteil der familieninternen Nachfolgen im Zeitverlauf kontinuierlich zurück. Daher muss häufig ein externer Nachfolger gefunden werden. Auf der Unternehmensbörse NEXXT-CHANGE stehen derzeit 5611 Verkaufsangeboten 1227 Kaufgesuche für Unternehmen gegenüber – die potenziellen Nachfolger sind demnach leider deutlich in der Unterzahl.

Ist der geeignete Nachfolger gefunden, gilt es eine Vielzahl an Themen zu klären. Bei einer familieninternen Nachfolge sind dies häufig Themen wie die schenkungsteuerliche Verschonungsfähigkeit des Betriebsvermögens, die Vermeidung von ungeplanten Ertragsteuerbelastungen bei der Betriebsübergabe oder die Wahl der passenden Rechtsform für den Nachfolger. Bei einem externen Nachfolger rückt demgegenüber eher die Findung eines realistischen Kaufpreises, die Durchführung einer Due-Diligence, die ertragsteuerliche Optimierung des Exits oder die Finanzierung des Kaufpreises durch den Käufer in den Fokus. Die beispielhaft genannten Themen müssen vielfach in kurzer zeitlicher Abfolge oder parallel geklärt werden.



LARS TEGTMEYER
Gehrke Econ
Steuerberatungsgesellschaft mbH
Hannover

BANKBETRIEBSWIRT

Lars Tegtmeyer ist gelernter Bankkaufmann und absolvierte sowohl seinen Bankbetriebswirt wie auch den Certified Financial Planner® berufsbegleitend an der Frankfurt School of Finance and Management. Nach langjähriger Tätigkeit im Private Banking einer Bank verantwortet er seit 2012 bei Gehrke Econ die Bereiche Finanz- und Vermögensnachfolgeplanung.

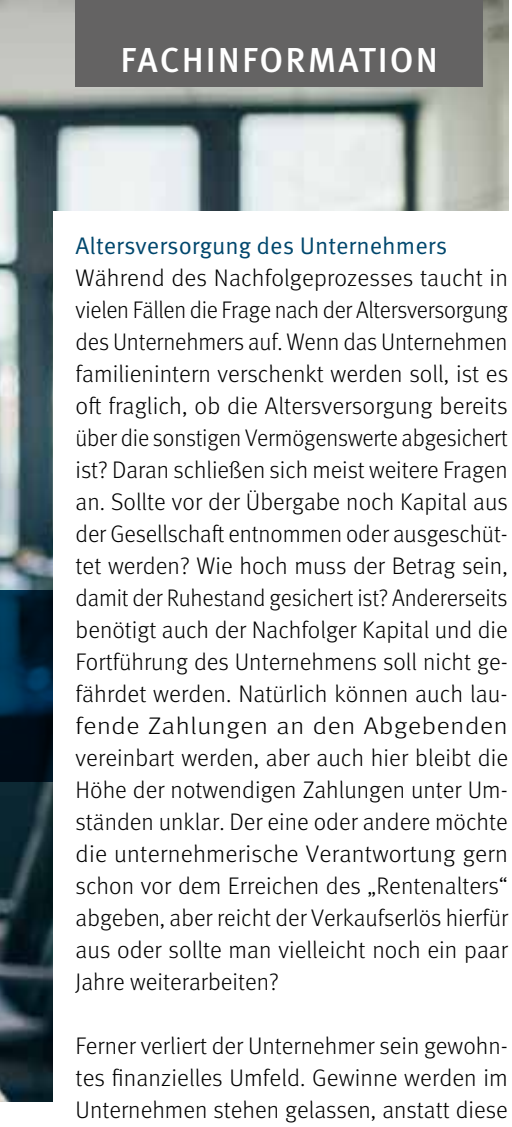


Foto: Adobe Stock/ bnenin

Altersversorgung des Unternehmers

Während des Nachfolgeprozesses taucht in vielen Fällen die Frage nach der Altersversorgung des Unternehmers auf. Wenn das Unternehmen familienintern verschenkt werden soll, ist es oft fraglich, ob die Altersversorgung bereits über die sonstigen Vermögenswerte abgesichert ist? Daran schließen sich meist weitere Fragen an. Sollte vor der Übergabe noch Kapital aus der Gesellschaft entnommen oder ausgeschüttet werden? Wie hoch muss der Betrag sein, damit der Ruhestand gesichert ist? Andererseits benötigt auch der Nachfolger Kapital und die Fortführung des Unternehmens soll nicht gefährdet werden. Natürlich können auch laufende Zahlungen an den Abgebenden vereinbart werden, aber auch hier bleibt die Höhe der notwendigen Zahlungen unter Umständen unklar. Der eine oder andere möchte die unternehmerische Verantwortung gern schon vor dem Erreichen des „Rentenalters" abgeben, aber reicht der Verkaufserlös hierfür aus oder sollte man vielleicht noch ein paar Jahre weiterarbeiten?

Ferner verliert der Unternehmer sein gewohntes finanzielles Umfeld. Gewinne werden im Unternehmen stehen gelassen, anstatt diese im Privatvermögen anzulegen. Oft wird angeführt, dass die Rendite im eigenen Unternehmen höher ist als bei Kapitalmarktanlagen. Kurzfristiger Finanzbedarf kann über Gesellschafterdarlehen oder Entnahmen abgedeckt werden, anstatt bei der Bank ein Darlehen zu beantragen. Nach der Betriebsübergabe fällt jedoch die Anlage- und Finanzierungsfunktion des Unternehmens weg. Darüber hinaus stellt sich die Frage nach der Anlage des Verkaufserlöses, soll in Versicherungen, Aktien oder vielleicht Immobilien investiert werden?

Unternehmensnachfolge gerät ins Stocken

Im Gegensatz zu betrieblichen Investitionen werden im Privatvermögen selten vorab Planungsrechnungen aufgestellt und die Rentabilität berechnet. Das Unternehmen ist meist Haupteinkommensquelle und wesentlicher Vermögensbestandteil, daher hat es absolute Priorität was Zeit und Arbeitskraft des Unternehmers angeht. Private Finanzangelegenheiten werden demgegenüber häufig spontan, anlassbezogen oder nebenbei geregelt. Aus diesem Grund fällt es oft schwer das Zusammenwirken der verschiedenen privaten Vermögensbausteine zu quantifizieren. Kann der Unternehmer für sich selbst die Frage nach der Höhe seiner zukünftigen, kumulierten Nettoeinnahmen – nach erfolgter Unternehmensübergabe – sowie der Höhe der laufenden Ausgaben nicht eindeutig beantworten, gerät der Nachfolgeprozess vielfach ins Stocken. Denn bei einer unklaren Zukunft fällt es schwer, sein Unternehmen abzugeben. In vielen Fällen werden diese Hemmnisse jedoch nicht kommuniziert, da private Finanzangelegenheiten selbstverständlich nicht mit dem Käufer des Unternehmens diskutiert werden. Daher kommt es vor, dass andere Themen vorgeschoben werden. Selbst bei einer innerfamiliären Nachfolge wird dies nicht immer offen ausgesprochen.

An diesem Punkt ist es wichtig, erst einmal die Unklarheiten aus dem Weg zu räumen und anschließend mit der Unternehmensnachfolge fortzufahren. Noch besser ist es natürlich, diese Themen im Vorfeld zu klären und mit klaren finanziellen Rahmenbedingungen in den Nachfolgeprozess zu gehen.

Planungssicherheit schaffen mit einer privaten Finanzplanung

Eine private Finanzplanung kann dabei helfen, die Vermögenswerte des Unternehmers transparent darzustellen und Planungssicherheit mit einer konsolidierten Liquiditätsanalyse zu schaffen. Ähnlich wie beim Unternehmen beginnt die private Finanzplanung mit einer Inventur der Vermögenswerte, der vorhandenen Verträge und sonstigen Versorgungsansprüche. Hierbei werden alle Vermögenswerte, angefangen beim Unternehmen, Kontoguthaben, Wertpapieranlagen, Versicherungen, Immobilien, Beteiligungen bis hin zu Edelmetallen, Kryptowährungen oder Darlehen in einem privaten Vermögensstatus zusammengefasst. Sämtliche Einnahmen und Ausgaben, die sich aus den vorgenannten Vermögenswerten ergeben sowie die Lebenshaltungskosten und sonstige Positionen werden in eine Liquiditätsplanung einbezogen.

Parallel werden mit dem Unternehmer seine finanziellen Ziele und Wünsche sowie die Prämissen der Planung abgestimmt, wie zum Beispiel das gewünschte Budget für die Lebenshaltung, die erwartete Inflationsrate, Haben- und Sollverzinsungen, Wertpapierrenditen, Entwicklung von Mieterträgen oder Rentenzahlungen. Mit Unterstützung eines Finanzplanungsprogramms kann anschließend die Vermögens- und Liquiditätsentwicklung über die nächsten Jahrzehnte abgebildet werden. Selbstverständlich unter Berücksichtigung von Inflation, Zinsentwicklung und Steuerzahlungen. Ziel ist es hierbei, die Vermögens- und Liquiditätsentwicklung soweit wie möglich zusammen zu fassen und die Frage zu beantworten, ob die gewünschten finanziellen Ziele erreicht werden können.

Auf Basis der Planung können dann darüber hinaus, unter Berücksichtigung der bestehenden Vermögens- und Liquiditätsstruktur, z. B. Vorschläge zur Anlage des Verkaufserlöses, Verbesserung der Liquiditätsentwicklung oder Vermeidung von Risiken in der Vermögensstruktur besprochen werden. Bei Bedarf können verschiedene Szenarien der Finanzplanung erstellt und miteinander verglichen werden. Auf Wunsch begleitet der Finanzplaner selbstverständlich die Umsetzung der Finanzplanung und steht auch in der Zukunft für Fragen und Aktualisierungen der Planung zur Verfügung.

Fazit

Grundsätzlich ist das Leben nur begrenzt planbar, aber die private Finanzplanung stellt dem Unternehmer eine fundierte Grundlage für seine privaten Finanzentscheidungen zur Verfügung und kann somit ein wertvoller Baustein der Unternehmensnachfolge sein. Generell gilt: Unternehmensnachfolge ist Teamarbeit! Ihr Team sollte sämtliche steuerlichen, rechtlichen und wirtschaftlichen Aspekte der Unternehmensnachfolge für Sie vernetzt betrachten können – idealerweise aus einer Hand.

FÜR ERFOLGE BEI DER NACHFOLGE

NBB und MBG – zwei starke Partner bei der Finanzierung von Unternehmensnachfolgen

Sie planen eine Unternehmensübernahme? Sie haben eine gute Strategie für die Zukunft und die Rahmenbedingungen stimmen? Sie benötigen aber noch Unterstützung bei der Finanzierung? Diese Situation ist keine Seltenheit. Gerade bei Nachfolgen fehlen häufig die Sicherheiten und das Eigenkapital für eine Übernahme auf der Käuferseite.

MARTIN NEUMANN
Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) GmbH
Hannover

LEITER FIRMENKUNDENBETREUUNG

Martin Neumann ist Bankfachwirt mit über 25 Jahren Erfahrung in der Finanzierung von Unternehmen, Gewerbetreibenden und Freiberuflern. Bei der NBB verantwortet er das jährliche Neugeschäftsvolumen, das zuletzt über 120 Mio. EUR betrug. Die Bearbeitung und Bewilligung der jeweiligen Bürgschaftsanfragen erfolgt im Team mit insgesamt 8 Mitarbeitern/-innen.

Die Unternehmensnachfolge ist ein besonders attraktiver Weg in die Selbständigkeit. Unternehmens-, Lieferanten- und Vertriebsstrukturen müssen im Gegensatz zu einer Neugründung nicht erst aufgebaut werden und auch die Produkte sind bereits erfolgreich am Markt etabliert. Die größte Herausforderung ist in der Regel die Finanzierung der Übernahme. Denn neben den materiellen Gütern wie Anlagen, Maschinen und Vorräten müssen zum Beispiel auch immateriell geschaffene Werte wie der Firmenname, die Kundenkartei oder der Standort bezahlt werden. Zusätzlich ist der laufende Geschäftsbetrieb mit ausreichend Kreditlinien auszustatten – oft sind größere Summen zu finanzieren, die aus eigenen Mitteln nicht aufgebracht werden können.

Die Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) und die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) haben deshalb für Unternehmensnachfolgen die passenden Antworten für intelligente und nachhaltige Finanzierungsstrukturen entwickelt, die sich zudem optimal miteinander kombinieren lassen.

Die NBB sorgt für Sicherheiten

Bei der Finanzierung über Fremdkapital verlangen Kreditinstitute in der Regel eine risikogerechte Kreditbesicherung. Reichen die Besicherungsmöglichkeiten des vorhandenen Vermögens nicht aus, um den Anforderungen der Hausbank gerecht zu werden, kann die Niedersächsische Bürgschaftsbank helfen und die Finanzierung zusätzlich verbürgen. So sorgt die NBB dafür, dass die Unternehmensnachfolge keine unangenehmen Folgen hat – denn Bürgschaften entlasten die Hausbank durch eine Risikoaufteilung und erleichtern so die Kreditvergabe.

Die NBB übernimmt Bürgschaften bis zu 2,00 Mio. Euro. Eine Verbürgung von bis zu 80% des jeweiligen Kredites ist möglich. Die Laufzeit der Bürgschaft orientiert sich am verbürgten Kredit und beträgt grundsätzlich maximal 15 Jahre.

Die MBG stützt die Finanzierungsstruktur mit Eigenkapital

Die optimale Ergänzung zum klassischen Fremdkapital ist das sogenannte Mezzaninekapital. Es ist rechtlich und wirtschaftlich eine Mischform aus Eigen- und Fremdkapital und verbindet viele Vorteile beider Kapitalformen miteinander. Hierzu gehört auch die typisch stille Beteiligung, auf die sich die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen spezialisiert hat.

Mezzaninekapital gehört wirtschaftlich zum Eigenkapital und verbessert somit nicht nur die Eigenmittelquote, sondern auch die Bonität des Unternehmens in der Außenwirkung. Dies kann sich gerade bei den Banken positiv auf den Kreditrahmen und die Kreditkonditionen auswirken.

Im Rahmen einer typisch stillen Beteiligung leistet der stille Gesellschafter eine Einlage in das Vermögen der Gesellschaft, ohne eigene Anteile zu erwerben. Er haftet gegenüber den Gläubigern des Unternehmens bis zur Höhe seiner Einlage und nimmt keinen Einfluss auf die Geschäftsführung.

Die MBG investiert bis zu 2,5 Mio. Euro pro Projekt bei einer Laufzeit von bis zu 10 Jahren. Die ersten 5 Jahre sind tilgungsfrei.

Aus der Praxis: eine beispielhafte Unternehmensnachfolge

Der Eigentümer möchte sein Unternehmen aus Altersgründen an einen Nachfolger übergeben. Sowohl die Ertrags- als auch die Bilanzzahlen sind zufriedenstellend. Der interessierte Käufer ist fachlich qualifiziert und wird im Kaufprozess von einer Beratungsgesellschaft unterstützt. Die vorhandenen Eigenmittel von 250.000 Euro lassen jedoch eine reine Fremdfinanzierung des Kaufpreises von 2,6 Mio. Euro nicht zu. Die Lösung ist eine Kombination aus Mezzaninekapital der MBG, Verkäuferdarlehen, Kredit der Hausbank im Eigenobligo und ein von der NBB verbürgtes Investitionsdarlehen der Hausbank. Dank einer rechnerischen Eigenkapital-Quote von 42% und einer fairen Risikoverteilung lässt sich nun die Übernahme des Unternehmens finanzieren.

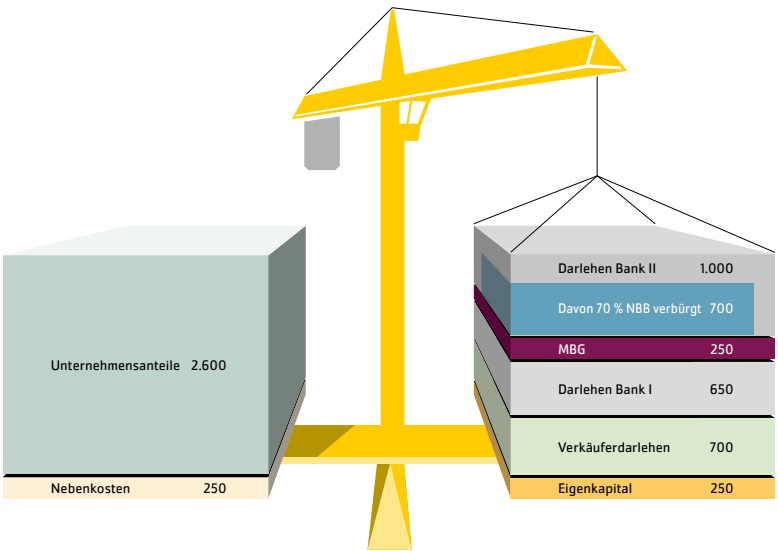


Foto: Grafik/ NBB GmbH/ MBG mbH

MICHAEL RETZKI

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH
Hannover

LEITER BETEILIGUNGSMANAGEMENT

Michael Retzki ist Betriebswirt und verfügt über 12 Jahre Erfahrung in der Strategie- und Finanzierungsberatung sowie bei der Unternehmensentwicklung von Start-ups und Mittelständlern. Bei der MBG verantwortet er das Beteiligungsmanagement mit rund 350 Beteiligungen und einem investierten Kapital von über 50 Mio. Euro.

AUS DER REGION FÜR DIE REGION

ILJANA RAUTE

NORD/LB
Norddeutsche Landesbank – Girozentrale –
Hannover

BANKDIREKTORIN
BEREICHSLEITUNG VERBUND
UND FIRMENKUNDEN NORD

Iljana Raute leitet ab Juni 2023 den Bereich Verbund & Firmenkunden Nord der NORD/LB in Hannover. Zuvor war sie mehrere Jahre von Hannover aus in Führungspositionen für HypoVereinsbank – Member of UniCredit, Santander sowie die Nord/LB tätig. Iljana Raute verfügt über 25 Jahre Erfahrung im Firmenkundengeschäft – schwerpunktmäßig mit mittelständischen Unternehmen. Sie begann ihre Karriere 1992 bei einer Genossenschaftsbank in Mecklenburg-Vorpommern.

In den vergangenen rund sieben Jahren hat Iljana Raute für das Firmenkundengeschäft der UniCredit Bank AG in Niedersachsen verantwortlich gezeichnet. Zum 01.06.2023 übernimmt sie als Bereichsleiterin Verbund & Firmenkunden Nord bei der NORD/LB in Hannover. Für Raute ist die neue Herausforderung auch eine Rückkehr. Bereits von 2007 bis 2015 war sie am Friedrichswall im Bereich Firmenkunden tätig. Im Interview mit den Service Seiten Finanzen Steuern Recht hat sie über ihre neue Aufgabe gesprochen.

Frau Raute, was hat Sie bewogen, nach acht Jahren bei der HVB zur NORD/LB zurückzukehren?
Die NORD/LB hat eine schwierige Zeit hinter sich. Jetzt spüre ich hier eine große Aufbruchsstimmung. Und die Neuaufstellung meines Zuständigkeitsbereichs ist ein Ausdruck dessen. Wir wollen im Firmenkundengeschäft gemeinsam mit den Sparkassen wachsen. Daher haben wir die bislang voneinander getrennten Bereiche Firmenkunden und Verbundgeschäft, also das Geschäft mit den Sparkassen, zusammengelegt. Die neue Position ist insbesondere in dieser Konstellation hochspannend und motivierend für mich. Ich freue mich, bei diesen Veränderungen dabei zu sein und diese mitzugestalten. Die Stärkung des regionalen Ansatzes, die Fokussierung auf wachsende Branchen und die Bereitstellung von gezielter Branchenexpertise für die Sparkassen sind klar definierte Schwerpunkte die mich auch persönlich überzeugen. Zudem ist die Betreuung unserer Firmenkunden in Norddeutschland für mich eine Herzensangelegenheit. Ich lebe in der Region und bin hier fest verwurzelt. Meine neue Rolle fühlte sich daher von Beginn an richtig und vertraut für mich an. Mit den Sparkassen ist für mich ein neuer Zuständigkeitsbereich hinzugekommen, auf den ich mich sehr gefreut habe. Die grundsätzliche Entwicklung der NORD/LB habe in den vergangenen Jahren aus der Ferne natürlich verfolgt. Es ist schön, jetzt einige vertraute Gesichter wiederzusehen, auf meine neuen Kollegeninnen und Kollegen freue ich mich natürlich ebenfalls.

Ich hoffe, dass wir mit unserer Arbeit einen Wert und Beitrag für einen starken Norden liefern können.

Welche Bedeutung hat das Firmenkundengeschäft für die NORD/LB?
Das Firmenkundengeschäft ist eines der Kerngeschäftsfelder der NORD/LB und hat, vor allem im Kontext unseres neuen Wachstumskurses, eine entscheidende Bedeutung.

Wir sind eine moderne Bank für die deutsche mittelständische Wirtschaft. Das gilt insbesondere für den Mittelstand in Norddeutschland. Mit einem erfahrenen Team, einem erstklassigen Produktportfolio, einem starken Wissensnetzwerk und einer Wachstumsphilosophie wollen wir gemeinsam mit unseren Kunden die bestmögliche Realisierung ihrer unternehmerischen Ziele erarbeiten. Dies ist einer unserer Kernaufträge. Der enge und oft langjährige Kontakt zu unseren Kunden fasziniert mich. Ich möchte die vielen wichtigen Kundenbeziehungen gerne stärken

Foto: Adobe Stock/ peterschreiber.media

und zahlreiche neue Kunden dazugewinnen – natürlich auch gemeinsam mit den Sparkassen.

Wie ist dabei das Zusammenspiel mit den Sparkassen?

Unser Motto lautet: Aus der Region für die Region. Wir sind künftig an den Standorten Oldenburg, Hannover, Hamburg, Magdeburg und Schwerin vertreten und haben uns an den Firmenkundenringen der Sparkassen orientiert. Wir sind strategischer Partner der Sparkassen, das heißt, wir arbeiten mit ihnen partnerschaftlich und auf Augenhöhe zusammen. Dabei ist es mein Anspruch, dass die gemeinsame Marktbedienung beider Partner eine optimale Betreuung ihrer jeweiligen Kunden ermöglicht. Strategischer Partner für die Sparkassen zu sein, bedeutet auch, dass wir unsere Produkt- und Branchenkompetenz beispielsweise im Bereich Energie für die Sparkassen bereitstellen und gleichzeitig selbst von der regionalen Nähe der Sparkassen profitieren. Damit wird die Zusammenarbeit eine „Win-win-Situation" für beide Seiten. Es geht darum, dass wir uns gegenseitig stärken und von unseren jeweiligen Kompetenzen profitieren – zum Vorteil der mittelständischen Unternehmen im Norden.

In welchen Branchen besitzt die NORD/LB eine besondere Expertise?

Im Rahmen unserer Neuaufstellung haben wir uns entschieden, einen besonderen Fokus auf die Wachstumsbranchen Ernährung, Handel und Energie zu legen. Gerade in diesen Branchen wollen wir stärker wachsen und unsere Expertise noch weiter ausbauen. Darüber hinaus bleibt unsere langjährige Erfahrung im Agrar-Geschäft ein entscheidender Faktor, gerade auch in Norddeutschland

Wie können NORD/LB und Sparkassen den Mittelstand bei der Transformation zu nachhaltigen Geschäftsmodellen unterstützen?

Die Transformation zu nachhaltigen Geschäftsmodellen gehört zu den wichtigsten Aufgaben für den Mittelstand. Um unsere Kunden dabei optimal unterstützen zu können, bauen wir im Geschäftsfeld Verbund & Firmenkunden ein neues Kompetenzcenter auf, das unseren mittelständischen Kunden zielgerichtete Beratungsdienstleistungen bieten wird. Daneben stehen wir unseren Kunden mit unserer gesamten Produktpalette und neuen geplanten Produktlösungen zur Seite. Zusammen mit der regionalen Nähe der Sparkassen ist das aus meiner Sicht eine starke Kombination.

Welche Trends sehen Sie, bei denen Sie Kunden einen Mehrwert liefern können?

Die Energiewende ist aktuell eine der großen Herausforderungen, bei denen wir unsere Kunden unterstützen wollen und dies als „Bank der Energiewende" auch exzellent können. Aus meiner Sicht ist es entscheidend, ein sehr klares Verständnis für die regionalen Verhältnisse unserer Kunden zu haben und gleichzeitig ein breites Spektrum an maßgeschneiderten Produktlösungen, gerade für große Herausforderungen wie die nachhaltige Transformation zu bieten. Das war schon immer unser Anspruch und gerade bei dieser Kombination investieren wir im Rahmen unseres Wachstumskurses, um einen Mehrwert für unsere Kunden zu schaffen.

SICHERHEITSMANAGEMENT
NACH MAß

Beratung auf Augenhöhe – Was zeichnet uns aus?
Langjährige Erfahrung in der Beratung diverser Branchen jeder Größenordnung im In- und Ausland. Durch Professionalität, Fairness und Qualität unterstützen wir nicht nur beim Aufbau einer Datenschutzorganisation, wir stehen auch zur Seite, wenn es um

- IT- und Informationssicherheit,
- Compliance,
- Whistleblowing,
- Qualitätsmanagement und
- IT-PEN-TESTING

geht. Als zuverlässiger Partner helfen wir, unbürokratisch die Herausforderungen bei der rechtskonformen Umsetzung von gesetzlichen Vorgaben anzunehmen und praktikable Lösungen zu finden, u. a. auch durch unsere eigens entwickelten Softwarelösungen. Gut erreichbar in Hannover ansässig, betreuen wir mit unseren 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern über 380 Mandanten in ganz Europa.

Unsere Kerngebiete greifen eng verzahnt ineinander und sorgen so für ein perfektes Zusammenspiel. Wir bieten alles aus einer Hand und können dadurch größtmögliche Unterstützung leisten sowie Aufwände für Sie einsparen.

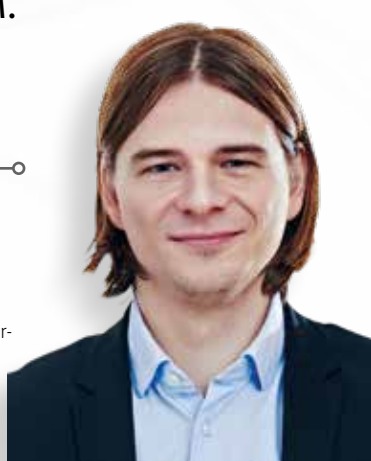
Neben unserem fachlichen Know-how erweitern wir das Portfolio mit dem Programm unserer Akademie, das es ermöglicht, Schulungen und Webinare zu gestalten, um Ihre Belegschaft stets auf dem aktuellen Stand zu halten.

Anwenderfreundliche Softwarelösungen – Was halten wir bereit?
Über eigenentwickelte, anwenderfreundliche Softwarelösungen, wie z. B. unser Hinweisgebersystem für das Whistleblowing sowie unser Sanktionslisten-Screening-Tool runden wir unser Leistungspaket ab und haben fest im Fokus, es kontinuierlich und bedarfsorientiert zu erweitern. Immer mit dem Anspruch, den uns gesteckten Anforderungen praktikabel gerecht zu werden sowie die gesetzlichen Vorgaben rechtskonform in der Praxis umzusetzen.

Unser Auftrag – Wie gestalten wir Sicherheit?
Datenschutz, Informationssicherheit, Compliance, IT- und Informationssicherheit sowie Qualitätsmanagement sind viel mehr als „nur“ eine Pflicht. Sie stehen für enorme Wettbewerbsvorteile – wir unterstützen Sie gerne dabei, eine Lösung zu gestalten, wie Ihr Sicherheitsmanagement nach Maß – Ihre Daten und Informationen sowie Ihre IT, Mitarbeiter*innen und Prozesse bestens schützt.

DR. IUR. TIMO BITTNER, LL.M., LL.M.
S-CON GmbH & Co. KG
Hannover
GESCHÄFTSFÜHRER

Dr. Bittner hat sich bereits zu Beginn seines Studiums auf das Datenschutz- und IT-Recht spezialisiert und vertiefte dies in seinem Masterstudiengängen im IT-Recht und Recht des geistigen Eigentums an der Uni Oslo und Hannover. Seit 10 Jahren berät der promovierte Jurist Unternehmen auch in englischer Sprache zu allen Fragen des Datenschutzes, der Compliance und der Informationssicherheit.



DER DIGITALE EURO BETRIFFT JEDEN – vollständige Kontrolle durch die EZB?

Warum sich Unternehmer bis spätestens September intensiv mit ihrem Geld-Vermögen auseinandersetzen sollten

Der digitale Euro wird voraussichtlich noch in diesem Jahr entschieden. Einige Finanzexperten empfehlen: „Bringen Sie Ihr Vermögen in Sicherheit!" Währungsreformen haben in unserer Geschichte immer wieder erhebliche Auswirkungen auf unser Vermögen erlitten. Umso wichtiger ist, dass Anleger jetzt sehr bewusst handeln und die Entwicklung des digitalen Euro verfolgen und die Einführung nicht erst abwarten.

Geld wird Software

Der „digitale Euro" bedeutet die Überführung von physischem Bargeld in die digitale Welt. Es handelt sich um ein elektronisches Zahlungsmittel, welches im gesamten Euro-Raum genutzt werden kann. Ziel der Europäischen Zentralbank (EZB) ist es, den digitalen Euro so attraktiv, anwenderfreundlich und sicher wie Bargeld zu gestalten.

Meine Meinung: Der digitale Euro löst für den Menschen kein einziges Problem. Es gibt keinen wirklichen Grund, ihn einzuführen. Es gibt kein Marktversagen im Zahlungssystem in Europa. Die Risiken sind viel höher, vor allem wenn eine solche digitale Währung missbraucht wird. Vielleicht nicht jetzt, aber in der Zukunft denkbar.

Aus meiner Sicht liegen die Vorteile vor allem auf der Seite der Zentralbanken, die weiterhin das Geld vollständig kontrollieren können. Digitales Geld ist ein- und abstellbar und kann durch Programmierung verändert werden, z.B. durch Zuordnung und Verfügbarkeit.

Bei einer Währungsreform wird das Geld durch eine neue Währung ersetzt. Dieses Phänomen erlebten wir beim Wechsel der Reichsmark durch die Deutsche Mark (DM) und die DM durch den Euro. Die Währungsreform von DM in Euro wurde mit einem Umrechnungskurs von 1:0,65 berücksichtigt. Die EZB plant, den Euro durch den digitalen Euro zu ergänzen bzw. zu ersetzen. Der Start des digitalen Euro könnte voraussichtlich 2025 oder 2026 erfolgen.

Was ist der digitale Euro?

Die Notenbanken sind durch den Umlauf der Krypto-Assets, wie zum Beispiel Bitcoin und Ethereum, stark unter Druck geraten. Bitcoin, Ethereum und weitere Krypto-Werte sind keine Währungen, sondern Assetklassen, wie z.B. auch Aktien, Immobilien, Rohstoffe etc. Sie stehen nicht im Zusammenhang mit dem digitalen Euro.

Meiner Wahrnehmung nach hat die Zentralbank das Ziel, den digitalen Euro als Stabilitätsanker für das Zahlungs- und Währungssystem anzusehen. Ein weiterer Risikofaktor ist, dass die Freiheit der Menschen durch eine starke Überwachung des Staates weiter eingeschränkt werden könnte.

NIKLAS HORSTMANN
Horstmann Finanzcoach KG
Vermögensmanagement
Hannover

FINANZFACHWIRT

- Finanzfachwirt
- Financial Planner
- Finanzcoach & Vermögensmanager
- Senator Europäischer Senat - Bundesverband deutscher Mittelstand e.V. - BM
- Experte Vermögensstrukturierung
- Family Office Manager (FvF)

Die Untersuchungs- und Testphase begann bereits im Oktober 2021 und soll im Oktober 2023 abgeschlossen sein. Diese Testphase dient der Prüfung, wie der digitale Euro aussehen kann und welche Auswirkungen auf dem Markt zu erwarten wären. Anschließend soll es eine Entscheidung geben, wie der digitale Euro umgesetzt und eingeführt wird.

Kommt der digitale Euro tatsächlich?
Es gibt noch keinen abschließenden Beschluss, dass der digitale Euro in jedem Fall kommen wird, jedoch wird es als sehr wahrscheinlich angesehen. Die EZB-Präsidentin Christine Lagarde betonte jüngst die Wichtigkeit des digitalen Euros. Die Aussichten und Prognosen von führenden Experten sprechen deutlich für die Einführung des digitalen Euros.

Der Großteil der Unternehmer sind noch nicht vom Mehrwert des digitalen Euro überzeugt. Bundesbank-Vorstand Johannes Beermann äußerte 2021, dass rund 56% der befragten Haushalte skeptisch gegenüber der Einführung eines digitalen Euro sind. Dennoch: Der digitale Euro wird wahrscheinlich kommen.

Zur Einführung des digitalen Euros wird der Gesetzgeber die erforderlichen regulatorischen und gesetzlichen Rahmenbedingungen schaffen müssen. Voraussichtlich wird der digitale Euro im ersten Schritt als Ergänzung des Euro eingeführt. Langfristig ist eine Währungsreform durch den digitalen Euro wahrscheinlich.

Währungsreformen in der Vergangenheit
Mit einer Währungsreform reduzieren sich erfahrungsgemäß die Geldwerte. Damit könnte das Geld auf dem Girokonto, Tagesgeld oder Sparkonto von der Einführung des digitalen Euros betroffen sein.

Eine Währungsreform ist grundsätzlich für Kreditnehmer von Vorteil. Für Unternehmer mit Geldvermögen dagegen, ist eine Währungsreform i. d. R. von Nachteil. Aus den vergangenen Währungsreformen ist erkennbar, dass Unternehmer, die ihr Vermögen größtenteils in Sachwerten investiert haben, einen Vorteil hatten und die Kaufkraft erhalten haben. Zu den realen Sachwerten gehören unter anderem Immobilien, Unternehmensanteile, Aktien und Rohstoffe.

Währungsreformen führen auf der Geldwert Seite zu einem realen Vermögensverlust und einem hohen Kaufkraftverlust. Die durchgehend schleichende Enteignung durch Inflation – zuletzt von 8,9% p.a. – reduzieren das Vermögen von Unternehmern mit hohen Geldbeständen auf Girokonto, Tagesgeld oder Sparkonto dauerhaft. Der reale Kaufkraftverlust zeigt exem-plarisch die nachfolgende Grafik:

Entwicklung des Milchpreises

Bedeutung für Unternehmer und Privatpersonen
Die Geldwertbestände auf Girokonten, Tagesgeldkonten, Sparbuch und Lebensversicherungen sollten kritisch überprüft und möglichst in reale Sachwerte umgeschichtet werden, um mögliche Verluste zu vermeiden.

Als Sachwerte sind vor allem Immobilien, Aktien und Gold geeignet, wobei die Unternehmensanteile also (Aktien) mit großem Abstand seit jeher die rentabelste Anlageklasse und für Unternehmer am einfachsten zugänglich sind.

Die Entscheidung über die Einführung des digitalen Euro im Oktober 2023 wird in Zukunft weitreichende Auswirkungen auf den Zahlungsverkehr und das gesamte Finanzsystem haben.

Fazit
Aufgrund der zeitnahen Entscheidung des digitalen Euro ist ein kurzfristiges Handeln empfehlenswert. Mit jedem Tag, an dem Unternehmer nicht handeln, werden Vermögenswerte und damit Lebenswerk und Unternehmertum deutlich reduziert. Zwei treibende Kräfte sollten Unternehmer und Privatpersonen unbedingt ernst nehmen und berücksichtigen: die Inflation und die Währungsreform.

Foto: Adobe Stock: Andrii Yalanskyi

Neuerungen durch das **SanInsKG**

Am 09.11.2022 ist das Sanierungs- und insolvenzrechtliches Krisenfolgenabmilderungsgesetz (SanInsKG) in Kraft getreten, welches das bisherige COVID-19-Insolvenzaussetzungsgesetz (COVInsAG) erneuert. Neben einem neuen Namen erhält das Gesetz Neuregelungen, mit denen insbesondere auf aktuelle Herausforderungen für Unternehmen im Zuge der Energiekrise reagiert wurde. Das SanInsKG soll dabei wie schon sein Vorläufer Unternehmen und die Geschäftsleitung in Krisenzeiten temporär entlasten und führt zu Änderungen der Insolvenzordnung.

SASCHA TESSMANN

Brinkmann & Partner
Rechtsanwälte | Steuerberater | Insolvenzverwalter
Hannover

RECHTSANWALT

Sascha Tessmann ist Rechtsanwalt und als Partner in der überregionalen Kanzlei Brinkmann & Partner tätig. Er hat Rechtswissenschaften in Hannover studiert und ist seit 2004 zur Anwaltschaft zugelassen. Herr Tessmann wird regelmäßig als Insolvenzverwalter in Niedersachsen (Region Hannover-Braunschweig-Gifhorn-Wolfsburg) und Nordhessen (Eschwege, Kassel) bestellt. Hierneben ist er Berater von kleinen und mittelständischen Unternehmen im Bereich Sanierung und Restrukturierung.

Das COVInsAG als Vorläufer

Das COVInsAG vom 27.03.2020 sollte einer aufgrund der COVID-19-Pandemie befürchteten Insolvenzwelle entgegenwirken. Dafür schuf der Gesetzgeber unter anderem eine vorrübergehende Aussetzung der Insolvenzantragspflicht. Die Aussetzung galt zunächst bis zum 30.09.2020 und nur für Unternehmen, bei denen eine Überschuldung nach § 19 InsO oder Zahlungsunfähigkeit nach § 17 InsO auf den Folgen der COVID-19-Pandemie beruhte. Es folgten mehrfache Änderungen und Verlängerungen bis zuletzt zum 30.04.2021.

Neben der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht wurde durch das COVInsAG das Anfechtungsrisiko für Gläubiger reduziert, die insolvenzreifen Unternehmen während des Aussetzungszeitraums Kredite gewährten. Dabei wurden auch die zur Absicherung der Kredite geleisteten Sicherheiten geschützt. Darüber hinaus wurde Gläubigern die Aufrechterhaltung von Vertragsbeziehungen erleichtert, indem das Anfechtungsrisikos für empfangene Leistungen während des Aussetzungszeitraums beschränkt wurde, sofern diese der Befriedigung oder Sicherung von Forderungen dienten.

Als weitere Maßnahme wurde der Prognosezeitraum für das Vorliegen einer Überschuldung durch das COVInsAG für das Jahr 2021 von zwölf auf vier Monate reduziert, sofern die Überschuldung auf die Folgen der COVID-19-Pandemie zurückzuführen war.

Die Anpassung der Überschuldung durch das SanInsKG

Die Umbenennung des Gesetzes verdeutlicht, dass dieses zukünftig nicht mehr ausschließlich auf die COVID-19-Pandemie zugeschnitten ist. Die Neuregelungen des SanInsKG sollen stattdessen insbesondere die aus den rasant steigenden Kosten für Energie und Rohstoffe entstehenden wirtschaftlichen Folgen für Unternehmen abmildern.

Die derzeitigen Preisvolatilitäten und Versorgungsengpässe können für Unsicherheiten und Schwierigkeiten bei der Erstellung von Prognosen im Hinblick auf die Fortführbarkeit eines Unternehmens sorgen. Hier knüpft das SanInsKG an eine bereits bekannte Regelung an: Der zwölfmonatige Prognosezeitraum im Hinblick auf die insolvenzrechtliche Fortführungsprognose ist bis zum 31.12.2023 auf vier Monate herabgesetzt. Solange ein Unternehmen seinen

MANUEL SACK
Brinkmann & Partner
Rechtsanwälte | Steuerberater | Insolvenzverwalter
Hannover

RECHTSANWALT, FACHANWALT FÜR INSOLVENZRECHT, INSOLVENZVERWALTER

Manuel Sack ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Insolvenzrecht. Er hat in Freiburg und Hamburg Rechtswissenschaften studiert und ist seit 1994 zur Anwaltschaft zugelassen. Seit 1997 ist er in der überregionalen Kanzlei Brinkmann & Partner tätig, seit 2000 als Partner. Aktuell leitet er u.a. die Niederlassungen der Kanzlei in Berlin, Braunschweig, Hannover und Magdeburg. Herr Sack wird seit 1999 von zahlreichen Insolvenzgerichten als Insolvenzverwalter bestellt. Daneben berät er Unternehmen mit dem Schwerpunkt Restrukturierung und Sanierung.

Foto: Adobe Stock/ Sergey Nivens

Zahlungspflichten über einen Zeitraum von mindestens vier Monaten nachkommen kann, ist der Tatbestand der insolvenzrechtlichen Überschuldung somit nicht erfüllt. Die Insolvenzantragspflicht bei Zahlungsunfähigkeit nach § 17 InsO bleibt hingegen unverändert bestehen.

Die verkürzten Prognosezeiträume gelten auch für Unternehmen, die bereits vor dem 09.11.2022 überschuldet waren, sofern die Fortführung des Unternehmens für die nächsten vier Monate überwiegend wahrscheinlich ist und der für eine rechtzeitige Antragstellung maßgebliche Zeitpunkt nach § 15a Abs. 1 S. 1 und 2 InsO noch nicht verstrichen ist.

Verlängerte Frist zur Insolvenzantragstellung bei Überschuldung

Als zweite zentrale Maßnahme ist im SanInsKG eine Verlängerung der Frist zur Stellung eines Insolvenzantrags infolge einer Überschuldung von derzeit sechs auf acht Wochen normiert worden. Durch die Verlängerung der Frist soll überschuldeten Unternehmen mehr Zeit für die Vorbereitung einer Sanierung durch ein Restrukturierungsverfahren oder ein Eigenverwaltungsverfahren gegeben werden. Die dreiwöchige Frist zur Antragstellung bei Zahlungsunfähigkeit bleibt unverändert bestehen.

Erleichterung der Planung für Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung

Darüber hinaus wird der Zeitraum für die Finanzplanungen bei Beantragung eines Insolvenzverfahrens in Eigenverwaltung sowie für die Restrukturierungsplanung im Rahmen des vorinsolvenzlichen Restrukturierungsverfahrens von sechs auf vier Monate verkürzt.

Ausblick

Der Gesetzgeber schafft mit dem SanInsKG ein Gesetz, mit dem über die COVID-19-Pandemie hinaus auf gegenwärtige und zukünftige Krisen mit insolvenzrechtlichen Milderungsmaßnahmen reagiert werden kann. Eine erneute Aussetzung der Insolvenzantragspflicht sieht das SanInsKG nicht vor. Die Verkürzung des Prognosezeitraums für das Vorliegen einer Überschuldung ist vergleichbar mit der bereits im COVInsAG enthaltenen Regelung für das Jahr 2021. Damals wollte der Gesetzgeber insbesondere kurzzeitigen Umsatzeinbußen infolge der COVID-19-Pandemie entgegenwirken. Ein wesentlicher Unterschied besteht jedoch in dem Verzicht auf ein Kausalitätserfordernis. Der Prognosezeitraum wird daher auch für Unternehmen verkürzt, bei denen eine Überschuldung nicht auf höhere Energiekosten oder Rohstoffpreise zurückzuführen ist.

Die Geschäftsleitung hat zu berücksichtigen, dass der zwölfmonatige Prognosezeitraum schon vor Ablauf des 31.12.2023 wieder bedeutsam werden kann. Denn wenn ein Unternehmen weniger als vier Monate vor dem 31.12.2023 Kenntnis von seiner Überschuldung nach dem ab 01.01.2024 maßgeblichen Prognosezeitraum von zwölf Monaten erlangt, ist dies bereits vorher für die Fortführungsprognose relevant.

Im Hinblick auf die verlängerte Antragsfrist von acht Wochen für den Insolvenzantragsgrund der Überschuldung ist zu beachten, dass die acht Wochen nur ausgeschöpft werden dürfen, sofern die begründete Aussicht auf eine Beseitigung der Überschuldung innerhalb dieses Zeitraums besteht.

Compliance made in EU

Die Digitalstrategie der EU am Beispiel ausgewählter Rechtsakte – ein kurzer Überblick

Die Einhaltung regulatorischer Vorgaben für digitale Produkte ist nicht nur zielführend, um eine rechtliche Verantwortlichkeit des Unternehmens oder der Geschäftsführung zu vermeiden. Vielmehr beugt eine frühe Einbindung rechtlicher Entwicklungen in die hausinternen Abläufe auch einer – unter Umständen kostspieligen – nachträglichen Strukturanpassung vor. Dieser Artikel soll insofern als erster Orientierungspunkt dienen.

Eines der erklärten Ziele der Digitalstrategie der Europäischen Kommission ist es, Bedingungen für eine faire und wettbewerbsfähige Wirtschaft aufzustellen, die eine Teilhabe von Unternehmen jeder Größenordnung sicherstellt. Ob dieses Ziel für KMUs allein ob des quantitativen Umfangs der bislang forcierten Gesetzgebungsvorhaben erreicht werden kann, ist dabei offen. Die teilweise inhaltlich vorgenommene Differenzierung nach „Unternehmensgröße“ verdeutlicht zumindest, dass die Kommission bemüht ist, dieser Zielsetzung gerecht zu werden. Gleichwohl geht für alle Beteiligten ein nicht unwesentlicher Compliance-Aufwand mit den Gesetzgebungsakten einher.

Der Digital Markets Act[2]

Der DMA dient als Ergänzung des Kartellrechts und sucht Schwächen desselben auf dem Markt für digitale Dienste auszugleichen. Er stellt damit eine parallele Entwicklung zu den nationalen Novellierungsbestrebungen des GWB in Form des § 19a GWB dar. Die Verordnung ist bereits in Kraft getreten und entfaltet dem Grunde nach ab dem 02.05.2023 seine Rechtswirkung.

Primärer Adressat der Reglungen des DMA Act sind die sogenannten Gatekeeper. Der DMA listet abschließend auf, welche Plattformdienste vom DMA erfasst sind; unter anderem Online-Vermittlungsdienste, soziale Netzwerke, Betriebssysteme, Webbrowser und Online-Werbedienste.

Um als Gatekeeper klassifiziert zu werden, muss der Plattformdienst ferner von zentraler Bedeutung sein. Hierüber entscheidet die EU-Kommission anhand mehrerer Kriterien, wobei Jahresumsatz und Nutzerzahl als Schwellwert für eine Vermutung der zentralen Bedeutung herangezogen werden. Überschreitet ein Plattformdienst die Schwellwerte, hat der Betreiber der Kommission hiervon innerhalb von zwei Monaten ab dem Zeitpunkt der Überschreitung zu berichten.

Wurde ein Plattformdienst von der Kommission als Gatekeeper benannt, so hat der Betreiber insbesondere eine Reihe von Verhaltenspflichten einzuhalten, welche teilweise nach Dienst variieren. Diese beinhalten vor allem Vorgaben für die Verarbeitung von Nutzerdaten, die Verhinderung der alternativlosen Bindung von privaten und gewerblichen Nutzern an den zentralen Plattformdienst durch Vertrags- oder Technikgestaltung sowie Transparenzpflichten.

Als Unternehmen gilt es daher zu überprüfen, ob eine Meldepflicht gegenüber der Kommission besteht und sofern man als Gatekeeper benannt wird, die vorgegebenen Verhaltenspflichten eingehalten werden. Doch auch sofern man selbst den Vorschriften für Gatekeeper nicht unterfällt, das eigene Geschäftsmodell sich aber Plattformen von Gatekeepern bedient, lohnt sich eine

[1] Mitteilung der Kommission vom 19.02.2020, COM (2020) 67 final, S. 3.
[2] Vertiefend: Podszun/Bongartz/Kirk, Digital Markets Act – Neue Regeln für Fairness in der Plattformökonomie, NJW 2022, S. 3249 ff; Richter/Gömann, Private Enforcement des DMA – Ein Ausblick am Beispiel Amazons, NZKart 2023, 208ff.

Auseinandersetzung mit der Materie. Zu prüfen ist, ob die neuen Regeln ein diversifizierteres Angebot oder eine Bewerbung desselben ermöglicht oder die bisherigen Vertragsbedingungen aus anderen Gründen gegen die Vorgaben des DMA verstoßen und die entsprechenden Rechte gegenüber den Gatekeepern auch durchgesetzt werden können.

Der Digital Services Act[3]

Der DSA zielt darauf ab, einheitliche Regelungen für die Haftung von Intermediären zu schaffen, die Verfahren zur Entfernung illegaler Inhalte aus dem Netz und damit verbundene Rechtsbehelfsverfahren zu konkretisieren sowie allgemeine Sorgfaltsanforderungen von Online-Plattformbetreibern zu standardisieren. Auch der DSA ist bereits in Kraft und entfaltet ab dem 17.02.2024 seine Rechtswirkung.

Er ersetzt – inhaltlich weitestgehend identisch – Teile der E-Commerce-Richtlinie und deren Umsetzungsvorschriften im TMG, ergänzt diese und überschneidet sich partiell mit mit der Regelungsmaterie des NetzDG.

Im Übrigen enthält der DSA ein abgestuftes Vorschriftenkonzept. Die erste Stufe stellt grundlegende Pflichten für alle digitalen Vermittlungsdienste auf. Diese haben Kontaktstellen für Behörden und Nutzer vorzuhalten und einen gesetzlichen Vertreter in der EU zu benennen, soweit der Sitz des Anbieters außerhalb der EU ist. Zudem gibt es Anforderungen an die Gestaltungen der Vertragsbedingungen und die Verpflichtung zu einem jährlichen Transparenzbericht über die Moderationsmaßnahmen.

Die weitergehenden Vorschriften differenzieren (jeweils mit Ausnahmevorschriften für KMUs) zwischen der Art des angebotenen Dienstes in Form von Hosting- Anbietern, Online-Plattformen und Online-Handelsplattformen einerseits und der Größe der Dienste anderseits, wobei die Nutzerzahl das maßgebliche Kriterium ist. Den Betreibern dieser Dienste werden abgestuft weitergehende Pflichten auferlegt, die von der Begründung und Dokumentation von Moderationsentscheidungen, über die Transparenz von Empfehlungssystemen und die Kontrollpflicht für rechtswidrige Produkte und Dienstleistungen bis hin zur Vorhaltung von Compliance-Abteilungen reichen. In Bezug auf sehr große Dienste sei auf die Meldepflicht der aktiven monatlichen Nutzer hingewiesen, welche bereits bis zum 17.02.2023 zu erfolgen hatte.

Bietet man als Unternehmen digitale Dienstleistungen an, so fällt man – anders als beim DMA – mit hoher Wahrscheinlichkeit in den persönlichen Anwendungsbereich des DSA. In der Folge sollte eruiert werden, welche Regelungsstufe des DSA auf das eigene Produkt Anwendung findet und ob die damit einhergehenden Verpflichtungen eingehalten werden.

Der Data Act[4]

Der DA stellt ein Novum in Bezug auf die rechtliche Regulierung von Daten dar. Ziel ist es, maschinengenerierte Daten verkehrsfähig zu machen. Der DA befindet sich zurzeit noch im Trilogverfahren und ist damit noch nicht in Kraft. Gleichwohl lohnt sich eine frühzeitige Auseinandersetzung mit der Regelungsmaterie, da die Umsetzung für betroffene Unternehmen mit einigem Implementierungsaufwand verbunden sein dürfte.

[3] Vertiefend: Gerdemann/Spindler: Das Gesetz über digitale Dienste – 1. Teil GRUR, 2023, 3ff. / 2. Teil GRUR 2023, 115ff.
[4] Vertiefend: Hartmann/McGuire/Schulte-Nölke, Datenzugang bei smarten Produkten nach dem Entwurf für ein Datengesetz (Data Act), RDi 2023, 49ff; Steinrötter, Verhältnis von Data Act und DS-GVO, GRUR 2023, 216 ff.

DAVID FABER, LL.M.
Gramm, Lins & Partner
Patent- & Rechtsanwälte PartGmbB
Hannover

RECHTSANWALT

David Faber studierte Rechtswissenschaften mit einem speziellen Fokus auf das Informationstechnologie- und Immaterialgüterrecht in Hannover, Glasgow und Fukuoka. Er ist seit 2021 am Standort Hannover für Gramm, Lins und Partner tätig. Seine Beratungsschwerpunkte liegen im Bereich der immaterialgüterrechtlichen Aspekte der IT, dem IT-Vertragsrecht, dem E-Commerce sowie dem Datenschutzrecht.

Herzstück des DA ist ein Anspruch des Nutzers eines digitalen Produkts oder damit verbundenen Dienstes auf Bereitstellung der durch die Nutzung erzeugten Daten an sich oder benannte Dritte. Dieser Pflicht soll bereits bei der Konzeption der Produkte Rechnung getragen werden, indem die Daten für den Nutzer standartmäßig einfach, sicher und – soweit relevant und angemessen – direkt zugänglich sind. Soweit ein solcher Direktzugriff nicht möglich ist, hat der Dateninhaber die Daten auf Verlangen unverzüglich, kostenlos und gegebenenfalls kontinuierlich und in Echtzeit bereitzustellen.

Die Schwierigkeit der Implementierung dieser Voraussetzungen liegt insbesondere im Spannungsfeld mit den übrigen Verpflichtungen, die in Bezug auf die generierten Daten bestehen können und von dem DA auch teilweise adressiert werden. Zunächst muss eine Balance zwischen dem Zugriffsrecht und den Vorgaben des IT-Sicherheitsrechts gefunden werden. Daneben hat man die maschinengenerierten Daten von denen zu trennen, bei welchen ein – wenn auch nur mittelbarer – Personenbezug vorliegt, um zu evaluieren, ob eine separate Einwilligung für die Datenübermittlung entsprechend der Vorgaben des Datenschutzrechtes erforderlich ist. Letztlich muss darauf geachtet werden, dass keine weitergehenden Einschränkungen der Datenübermittlung entgegenstehen. In Frage kommen insoweit die Vorschriften des Geschäftsgeheimnisschutzes, berufsrechtliche Verschwiegenheitspflichten oder Immaterialgüterrechte, die am Inhalt der Daten bestehen.

AI-Act und AI-Haftungsrichtlinie[5]

Der AI-Act und die AI-Haftungsrichtlinie sind darauf ausgelegt, aus diametralen Perspektiven die Risiken, die im Umgang künstlich intelligenter Systeme drohen, regulatorisch einzufangen. Während der AI-Act präventiv zu verhindern sucht, dass KI-Systeme auf den Markt kommen, die zu Rechtsverletzungen führen, soll die AI-Haftungsrichtlinie sicherstellen, dass Personen, die durch den Einsatz von KI zu Schaden kommen, einen effektiven außervertraglichen Kompensationsanspruch Kompensationsanspruch geltend machen können.

Beide Gesetzgebungsvorhaben sind noch nicht in Kraft. Wiederum bietet sich eine frühzeitige Auseinandersetzung mit den forcierten Vorgaben an, um bei der Konzeption neuer Produkte oder dem Einkauf von KI-Systemen auch potenziellen Folgeaufwand in Form von Compliance-Anforderungen berücksichtigen zu können.

Der AI-Act wählt einen risikobasierten Ansatz und differenziert zwischen verschiedenen Kategorien von KI-Systemen. Solche mit einem nicht hinnehmbaren Risiko sind nach dem Willen des Unionsgesetzgebers verboten.

Der Einsatz von Hochrisiko KI-Systemen ist demgegenüber an strenge Vorgaben geknüpft. Diese beinhalten die Vorhaltung eines Risikomanagement-Systems, die Gewährleistung von gewissen Qualitätsstandards der Daten, mit denen die Hochrisikosysteme trainiert werden, eine Schnittstelle für eine effektive menschliche Aufsicht über das System sowie weitere Dokumentations- und Informationspflichten. Derartige Systeme dürfen nur nach Durchlaufen eines behördlichen Notifizierungsverfahrens in der EU eingesetzt werden.

Sonstige KI-Systeme unterliegen hingegen „lediglich" bestimmten Transparenzkriterien, die sich primär am Einsatzkontext orientieren.

Ungeachtet der Zuordnung der vorgenannten Systemkategorien ist im Zusammenhang mit KI-Systemen eine engmaschige Dokumentation von Einsatz- und Nutzungsbedingungen ratsam. Denn sollte der Einsatz eines KI-Systems zu einem deliktischen Schaden führen, so befähigt die AI-Haftungsrichtlinie nationalen Gerichte dazu gewisse Beweismittel in Bezug auf das KI-System offenzulegen. Wird diesen Anordnungen nicht nachgekommen, so wird ein schuldhafter Verstoß des Anbieters des KI-Systems gegen Sorgfaltspflichten vermutet. Mehr noch: Die KI-Haftungsrichtlinie fingiert die Kausalität zwischen dem schuldhaften Pflichtverstoß des Anbieters und der schadensverursachenden KI-Entscheidung, was regelmäßig eine Haftung des Anbieters begründen dürfte.

[5]Vertiefend: Hacker, Die Regulierung von ChatGPT et al. – ein europäisches Trauerspiel, GRUR 2023, 289ff.

Foto: Adobe Stock: Duncan Andison

CYBERSECURITY

Schutz vor der wachsenden Bedrohung durch Cyberangriffe

In den letzten Jahren hat die Bedrohung durch Cyberangriffe stark zugenommen. Eine zunehmende Anzahl von Unternehmen und Organisationen wurden Opfer von Hackern, die sensible Informationen gestohlen oder Systeme lahmgelegt haben. Solche Sicherheitsvorfälle können Geschäftsabläufe beeinträchtigen und zu schwerwiegenden finanziellen Schäden führen. Deshalb ist es für Unternehmen und Organisationen aller Größen und Branchen von entscheidender Bedeutung, sich gegen solche Angriffe zu schützen.

Die IT-Sicherheit umfasst sowohl technische als auch organisatorische Vorkehrungen. Technische Sicherheitsmaßnahmen sind beispielsweise Firewalls, Antivirensoftware und Verschlüsselungsprogramme, die die Vertraulichkeit und Integrität von Daten gewährleisten sollen. Organisatorische Vorkehrungen umfassen unter anderem Schulungen und Trainings, um Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die Bedrohung durch Cyberangriffe zu sensibilisieren und sie im Umgang mit sensiblen Informationen zu schulen. Auch Richtlinien und Prozesse sollten implementiert werden, um die Sicherheit von Daten und Systemen zu gewährleisten.

Geschäftsführer können für Schäden haftbar gemacht werden, die durch mangelhafte IT-Sicherheitsvorkehrungen entstehen. Es ist daher dringend empfehlenswert, IT-Systeme regelmäßig zu überprüfen und geeignete Schutzmaßnahmen zu ergreifen. Neben dem Einsatz von Firewalls und der regelmäßigen Aktualisierung von Software und Betriebssystemen sollten Unternehmen und Organisationen folgende Maßnahmen ergreifen, um die IT-Sicherheit zu verbessern:

1. Erstellen einer internen IT-Risikoanalyse
2. Durchführung Business Impact-Analyse (BIA): Auswirkungen eines Unterbrechungsereignisses auf den Geschäftsbetrieb analysieren und bewerten
3. Einführung Notfallmanagement + Notfallpläne mit ‚Best-and-worst-case'-Szenarien
4. Interne und externen Schwachstellenscans inkl. Webseitencheck: Um Schwachstellen in der IT-Infrastruktur aufzudecken, sollten regelmäßige Überprüfungen durchgeführt werden.
5. Schulungen und Trainings: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sensibilisieren und im Umgang mit sensiblen Informationen schulen.
6. Benennung eines geschulten Notfallmanagers
7. Datensicherungskonzept: Im Falle eines Cyberangriffs oder technischen Ausfalls können verlorene Daten wiederhergestellt und somit der Geschäftsbetrieb aufrechtgehalten werden.
8. IT-Sicherheitsaudit
9. Wiederanlaufpläne sowie die Durchführung von Wiederanlauftests
10. Abschluss einer Cyber-Versicherung mit Abdeckung des zu erwartenden BU-Schadens
11. Archivierungskonzept: Definition von relevanten Daten, Dauer der Aufbewahrung, Methoden zur Datenspeicherung und -sicherung sowie die Löschung oder Vernichtung von Daten nach Ablauf der Aufbewahrungsfrist
12. Erstellung einer Prozessdokumentation sämtlicher digitaler Prozesse + Priorisierung

Insgesamt ist Cybersecurity ein Thema von wachsender Bedeutung. Unternehmen und Organisationen sollten sich bewusst sein, dass sie Ziel von Cyberangriffen sein können und entsprechende Maßnahmen ergreifen, um ihre IT-Sicherheit zu verbessern. Die Umsetzung von technischen und organisatorischen Vorkehrungen sowie Schulungen und Trainings können dazu beitragen, dass Angriffe abgewehrt werden.

JAN-MICHAEL LOHR
List + Lohr GmbH
Hannover

GESCHÄFTSFÜHRER

Jan-Michael Lohr studierte Elektro- und Nachrichtentechnik sowie Wirtschaftsingenieurwesen und ist schon seit der Kindheit passioniert für die Themen Technologie und Computer. Zusammen mit seinem Studienkollegen Martin List plante und entwickelte er während des Studiums Computernetzwerke für Unternehmen und gründete 1996 gemeinsam mit Martin List „List + Lohr". Seit über 25 Jahren steht List + Lohr für professionellen IT-Service in Hannover für kleine und mittlere Unternehmen.

Foto: Adobe Stock/ greenbutterfly

RISIKOMINDERUNG DURCH SENSIBILISIERUNG

IT Sicherheitsberatung für Unternehmen und Mitarbeiterschulung per Monatsinfo

Foto: Adobe Stock/ greenbutterfly

Unternehmen müssen sich immer mehr schützen. Zum einen durch technische und zum anderen durch organisatorische Maßnahmen. Welche das sein können, stellt der Cyber-Risk-Check nach Din Spec 27076 fest, der konkrete Handlungsempfehlungen gibt. Entscheidender Faktor sind jedoch die Mitarbeitenden. Diese sind regelmäßig für das Thema Datenschutz zu sensibilisieren. Es gibt einfache Lösungen!

Die Unternehmensführung sensibilisieren!

Fragen stellen, um Lücken zu schließen – auf einfache und komprimierte definierte Art, für Unternehmen, für die eine (ISO-) Zertifizierung überdimensioniert ist. Unternehmen lieben Checklisten und brauchen konkrete Lösungen. Aus dem vom Berater zu erstellenden Bericht, geht genau dies hervor, dank eines Standards, der in der Din Spec 27076 für Unternehmen konzipiert ist und seit Mai 2023 zur Verfügung steht. Vorgespräch, Befragung, Bericht und Sensibilisierung sind die 4 Bausteine, die an Aufwand ca. 5 Stunden für das Unternehmen und 7 Stunden für den Berater bedeuten. Die Handlungsempfehlungen setzt dann der Verantwortliche mit einem Dienstleister um, es handelt sich somit um eine Vorarbeit. Durch die Vorgaben der Din Spec 27076 nimmt der Berater eine neutrale Rolle ein. Die erforderliche Fachkunde des Beraters stellt sicher, dass Fragen beantwortet werden können.

Fazit

Durch die Anwendung der DIN SPEC 27076 kann ein Qualitätsstandard nachgewiesen und so ein Vorteil am Markt erzielt werden.

Datenschutz kann sexy sein!

Wenn Mitarbeitende einen Bezug zum Privatleben herstellen können, wird der Inhalt eindrucksvoller vermittelt. Eine wohldosierte Sensibilisierung für Datenschutz und Datensicherheit anhand von Alltagsbeispielen, die den Mitarbeitenden ansprechen, wirken mehr als der Verweis auf Strafen und Paragrafen, so zumindest der Erfahrungswert von Lorenz Macke. Bei persönlichen und interaktiven Schulungen der Mitarbeitenden stellen die Mitarbeitenden ja auch Fragen, die sich dann doch mehr auf das Privatleben beziehen. „Was ich schon immer mal zum Thema Datenschutz fragen wollte?“ Und dann wird klar, dass aus dem Umgang mit den eigenen Daten die Brücke zum Umgang mit anvertrauten Daten vorhanden ist.

Der Aushang am schwarzen Brett, das PDF per E-Mail oder der Ausdruck mit der Gehaltsabrechnung schaffen Präsenz und Bewusstsein für den Datenschutz. Einfache und einprägsame Beispiele zu den Themen Personalausweis, Urlaubszeit, Weihnachtszeit oder QR-Codes sprechen jeden an und das manchmal auch mit einem leichten Augenzwinkern, denn die Mitarbeitenden sollen neben konkreten Hinweisen auch selbst entdecken, was besser zu tun ist. Sollte es dann doch mal zu einem Vorfall kommen, so kann das Unternehmen zumindest die von der DSGVO geforderte regelmäßige Schulung und Sensibilisierung der Mitarbeitenden per Monatsinfo mit nachweisen.

LORENZ MACKE
DtnSchtz
Hannover

EXTERNER DATENSCHUTZBEAUFTRAGTER

Lorenz Macke ist mehrfach zertifizierter Datenschutzbeauftragter sowie staatlich geprüfter technischer Informatiker. Seit 1982 beschäftigt er sich mit IT, rechtlichen Themen sowie mit der Beratung von Kunden und daraus folgend, seit 2016 mit Datenschutz und Datensicherheit. Seine Schwerpunkte sind verständliche Kommunikation, individuelle Lösungen für kleine Unternehmen und Risikominderung.

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ UND PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

Die Zukunft des Lernens liegt in hybriden Formaten

Die rasante Entwicklung neuer Technologien der künstlichen Intelligenz (KI) beeinflusst nicht nur unsere Arbeitswelt, sondern auch unsere Art zu lernen und uns weiterzubilden. In einer Zeit, in der KI-Technologien immer präsenter werden, ist es wichtig, die Bedeutung humaner Fortentwicklung hervorzuheben und zu verstehen. Hierzu zählen etwa die Persönlichkeitsentwicklung, die Ausbildung von Future Skills und die Inanspruchnahme hybrider Lernformate.

Im nachfolgenden Artikel erfahren Sie, wie KI unsere Bildungschancen verändert und warum eine ausgewogene Mischung aus digitalen und analogen Ansätzen entscheidend ist.

KI und ihre Auswirkungen auf das Lernen

KI-Technologien bieten neue Möglichkeiten, den Bildungsbereich maßgeblich zu verändern. Vor allem die generative KI, die durch maschinelles Lernen selbständig Content produzieren kann, ist in der Lage, personalisierte Lerninhalte zu erstellen, den Lernfortschritt zu überwachen und sogar individuelle Lernwege vorzuschlagen. Dadurch können Lernende effizienter und gezielter ihre Fähigkeiten ausbauen und sich auf die Herausforderungen der Arbeitswelt vorbereiten.

Die Bedeutung von Persönlichkeitsentwicklung und Future Skills

Trotz der Vorteile, die KI mit sich bringt, dürfen wir die Bedeutung der Persönlichkeitsentwicklung und der Future Skills nicht vernachlässigen. Schließlich stößt die künstliche Intelligenz – bei aller staunenswerter Leistungsfähigkeit – noch an ihre Grenzen: Sie verarbeitet lediglich Daten, mit denen sie von Menschen gefüttert wird. Wenn KI darauf trainiert ist, Katzen zu erkennen, kann sie Pinguine nicht als solche identifizieren, sondern nimmt sie als „keine Katzen" wahr. In der Arbeitswelt sind daher Soft Skills wie Kommunikationsfähigkeit, Empathie und kritisches Denken nach wie vor unverzichtbar. Überdies gewinnen Fähigkeiten wie Problemlösungs- und interkulturelle Kompetenz sowie adaptives Lernen immer mehr an Wert.

Wichtige menschliche Funktionen sind durch KI also nicht zu ersetzen. Denn sie ist weder imstande, persönliche Interaktionen durchzuführen noch reale Erfahrungen zu machen. Neben aller technologiegestützter Weiterbildung sollte unbedingt auf persönliche und soziale Lernumgebungen gesetzt werden.

Future Skills & ChatGPT

In der heutigen Berufswelt sind sogenannte Future Skills von entscheidender Bedeutung, um in einem zunehmend digitalisierten und vernetzten Umfeld langfristig erfolgreich zu sein. Neben technischen Kenntnissen gilt es, soziale und emotionale Kompetenzen auszubilden, die für den routinierten Umgang mit neuen Technologien und Arbeitsweisen erforderlich sind. Hierzu gehört auch die Beherrschung von KI-basierten Sprachsystemen wie das von OpenAI entwickelte Tool ChatGPT.

ChatGPT ist ein KI-gestützter Chatbot, welcher Unternehmen und Bildungseinrichtungen dabei helfen kann, effiziente und maßgeschneiderte Kommunikations- und Lernlösungen zu entwickeln. Generell gilt die generative

KI als einer der vielversprechendsten Fortschritte in der KI-Welt – die Fähigkeit, sie richtig zu nutzen, korreliert direkt mit verschiedenen Future Skills, die für den Erfolg in der modernen Arbeitswelt entscheidend sind. Zu diesen gehören:

Digitale Kompetenz: Die Beherrschung von ChatGPT erfordert ein grundlegendes Verständnis der digitalen Technologien und ihrer Anwendungen. Dies schließt die Fähigkeit ein, die verschiedenen Funktionen und Möglichkeiten der generativen KI effektiv zu nutzen und sich an neue Technologien anzupassen.
Problemlösung: Mittels ChatGPT ist es möglich, komplexe Fragestellungen und Probleme zu analysieren und Lösungsvorschläge zu entwickeln. Sie kann aktuelle innovative Arbeitsabläufe gemeinsam mit Menschen verbessern und bei der Erfüllung kreativer Aufgaben behilflich sein.
Kommunikation: Die effektive Nutzung von ChatGPT erfordert klare und präzise Kommunikationsfähigkeiten. Dabei spielt auch eine Rolle, wie man Informationen strukturiert und präsentiert, um das KI-System optimal zu nutzen und wertvolle Ergebnisse zu erzielen.
Zusammenarbeit: ChatGPT kann als Kollaborationswerkzeug eingesetzt werden, um die Zusammenarbeit innerhalb von Teams oder zwischen verschiedenen Abteilungen zu fördern. Die Fähigkeit, ChatGPT zur Verbesserung der Zusammenarbeit zu nutzen, wirkt sich fördernd auf eine gute Team- und Projektarbeit aus.
Kreativität: Die Nutzung von ChatGPT kann dazu beitragen, kreative Lösungen und Ideen zu entwickeln, indem es Nutzer:innen ermöglicht, aus einer Fülle von Informationen zu schöpfen und neue Perspektiven zu gewinnen. Denn die generative KI bringt eine völlig neue Dynamik mit sich, da ihre Algorithmen in der Lage sind, eine realistische und einzigartige Version dessen zu erstellen, wofür sie trainiert wurden.

Die Beherrschung von ChatGPT und die damit verbundenen Future Skills sind entscheidend für den Erfolg in der modernen Arbeitswelt. Indem wir den Fokus auf die Entwicklung solcher Fähigkeiten legen, bereiten wir Lernende optimal auf die Herausforderungen der Zukunft vor und schaffen eine solide Grundlage für nachhaltigen Erfolg in einer zunehmend digitalisierten Welt.

Hybride Lernformate im Fokus

Um sowohl die Vorteile von KI-Technologien optimal zu nutzen als auch die Persönlichkeitsentwicklung und Future Skills zu fördern, sollten hybride Lernformate in den Mittelpunkt rücken. Bei diesen werden digitale und analoge Lernmethoden kombiniert, um ein ganzheitliches Lernerlebnis zu bieten. Online-Kurse und KI-gestützte Lernplattformen mit Präsenzworkshops und Gruppenprojekten sind nur einige der zahlreichen Beispiele, wo hybride Lernformate umgesetzt werden. Dadurch entsteht ein ausgewogener Mix, der sowohl fachliche als auch persönliche Kompetenzen fördert.

Fazit und Ausblick

KI-Technologien haben das Potenzial, unsere Bildungschancen fundamental zu verändern. Momentan ist jedoch zu bedenken, dass die generative künstliche Intelligenz eher wie ein kompetenter Assistent funktioniert, der vom Menschen angeleitet und kontrolliert werden muss. Um langfristig erfolgreich zu bleiben und den humanen Aspekt nicht zu vergessen, müssen wir den Fokus auf hybride Lernformate, Persönlichkeitsentwicklung und Future Skills legen. Indem wir das Beste aus beiden Welten – der digitalen und der analogen – kombinieren, können wir sicherstellen, dass wir für die Herausforderungen der Zukunft gerüstet sind. In diesem Sinne sollten Bildungseinrichtungen und Arbeitgeber gemeinsam an der Schaffung von innovativen, integrativen und ganzheitlichen Lernumgebungen arbeiten. Mit dem Ziel, den Anforderungen der modernen Arbeitswelt gerecht zu werden und Synergieeffekte zu schaffen, welche KI nicht als Substitutionsgut, sondern als eine Komplementärtechnologie betrachten. Durch das gezielte Fördern von Future Skills und die Anpassung von Lehr- und Lernmethoden an die sich wandelnde Arbeitswelt können wir den Lernenden von heute die bestmögliche Vorbereitung für die Anforderungen von morgen bieten.

**GEMEINSAM.
ZUKUNFT.
GESTALTEN.**

info@kitzmann.biz
www.kitzmann.biz

DR. RER. POL. JANA VÖLKEL-KITZMANN
Management-Institut Dr. A. Kitzmann GmbH & Co. KG
Hannover

GESCHÄFTSFÜHRENDE GESELLSCHAFTERIN

Dr. Jana Völkel-Kitzmann ist seit 15 Jahren im Management-Institut Dr. A. Kitzmann als CEO tätig und unterstützt Fach- und Führungskräfte bei ihrem beruflichen Fortkommen durch zielgerichtete Weiterbildung. Sie ist Gastdozentin an der European Business School und auch als Key Note Speakerin parallel zu ihrer beruflichen Rolle tätig. Dr. Völkel-Kitzmann hat zahlreiche Fachartikel und Bücher publiziert.

Foto: Adobe Stock/ W.Mitty

DIGITAL CFO-SERVICE
DIE ZUKUNFT DES CONTROLLINGS!

SERVICE-SEITEN: **Guten Tag Herr Latsch und Herr Manegold.**
IMB: Guten Tag.

SERVICE-SEITEN: **Sie haben in den vergangenen Wochen von Ihrem neuen „Digital CFO-Service“ berichtet, woraufhin sich viele interessierte Kunden und Netzwerkpartner bei Ihnen gemeldet haben.**
Daniel Manegold: Ja, unser Schreiben sowie die geführten Gespräche hatten eine äußerst positive Resonanz.

SERVICE-SEITEN: **Das hat uns dazu veranlasst einmal genauer nachzuhaken. Worum geht es bei dem „Digital CFO-Service“? Was kann man sich darunter vorstellen?**
Andreas Latsch: Bei dem „Digital CFO-Service“ handelt es sich um eine Dienstleistung, die unsere Kunden in Ergänzung zu unseren anderen Controllingaktivitäten in Anspruch nehmen können.

Seit Jahren bieten wir interessierten mittelständischen Betrieben die Möglichkeit, ein datenbankbasiertes Planungs- und Controllingtool über uns zu erwerben und bei sich im Unternehmen einzurichten. Wir helfen, die richtige Software-Variante herauszufinden und unterstützen bei der Einrichtung der Software im Unternehmen sowie bei den ersten „Gehversuchen“ im Umgang mit dem Tool. Dazu gehören neben Schulungen auch die Durchführung einer ersten Planungserstellung, um gemeinsam am konkreten Thema den Umgang mit dem System zu lernen.

Über die Jahre haben wir festgestellt, dass mittelständische Unternehmen ab einer bestimmten Größenordnung und einem entsprechenden Organisationsgrad sehr von diesem Planungstool profitieren. Der Grund ist, dass in diesen Betrieben i.d.R. eine hausinterne, qualifizierte Buchhaltungs- und Controllingabteilung besteht, die mit dem Tool die Effizienz, Schnelligkeit und Transparenz des Berichtswesens professionalisieren.

Daniel Manegold: Gleichzeitig ist aber auch sehr deutlich geworden, dass kleinere Einheiten, und gerade Unternehmen in der Wachstumsphase, vielfach diese notwendigen Rahmenbedingungen nicht erfüllen. Oft ist die Buchhaltung an den Steuerberater ausgelagert oder aber mit der hohen Anzahl an Buchungsfällen ausgelastet bzw. überlastet. Gerade bei schnell wachsenden Betrieben treten immer wieder Fehlbuchungen, Falschbewertungen von teilfertigen Leistungen oder Beständen sowie die unvollständige Buchung von offenen Posten auf. Die betriebswirtschaftlichen Auswertungen stehen daher häufig erst mit einem Zeitversatz von mehreren Wochen zur Verfügung. Zeitnahe Entscheidungen zur Steuerung des Betriebes sind im Grunde gar nicht fundiert möglich. Und vor allem: der klare Blick auf die Liquiditätssituation fehlt. Konnten die Unternehmen vor der Corona- und Ukrainekrise mit dieser Wissenslücke trotzdem agieren und ihrem Geschäftsbetrieb nachgehen, hat sich diese Situation in den letzten 2 - 3 Jahren drastisch geändert.

SERVICE-SEITEN: **Was genau meinen Sie damit?**
Andreas Latsch: Die gestiegenen Preise für Energie erhöhen die Produktionskosten. Vielfach ist es kaum, meistens verspätet, oder gar nicht möglich, Verkaufspreise anzupassen. Aufgrund von Lieferkettenproblemen können Produkte oder Projekte nicht wie ursprünglich angedacht ausgeliefert und berechnet werden. Im Zusammenhang mit Investitionen werden die geplanten Budgets regelmäßig übertroffen. Ein entsprechender Finanzierungsrahmen fehlt. Alles in allem führt das dazu, dass sich neben der negativen Beeinflussung der Ertragslage auch die Liquiditätssituation dramatisch – und vor allem rasend schnell – verschlechtert.

Daniel Manegold: Und genau hier beginnt eine für das Unternehmen existenzgefährdende Situation! Mangels zuverlässiger Zahlen ist eine klare Einschätzung der aktuellen Lage und ein darauf basierendes, planvolles und sicherndes Handeln nicht mehr möglich! Der entscheidende Faktor hierbei ist, neben der fehlenden Transparenz, die nicht mehr zur Verfügung stehende Zeit. Zeit, um positive Änderungen durchzusetzen und vor allem die daraus entstehenden Effekte im Betrieb vereinnahmen zu können, um doch noch mit einem „blauen Auge“ davon zu kommen.

DANIEL MANEGOLD
IMB
Institut für Mittelstandsberatung GmbH
Hannover
GESCHÄFTSFÜHRER

ANDREAS LATSCH
IMB
Institut für Mittelstandsberatung GmbH
Hannover
GESCHÄFTSFÜHRER

SERVICE-SEITEN: **Wie genau soll Ihre Dienstleistung des „Digital CFO-Service" hier helfen?**
Daniel Manegold: Das oberste Ziel ist es, regelmäßig fundierte Daten aus dem Rechnungswesen zu erhalten, um diese in ein leistungsfähiges Berichtswesen einzubinden, damit die Entscheider wissen, wie es um die finanzwirtschaftliche Situation im Betrieb steht. Wie hoch ist das Betriebsergebnis, wie viel Liquidität ist da – und noch viel wichtiger – wird benötigt?! Denn mit diesem Wissen kann rechtzeitig auf die Hausbanken zugegangen werden, um gemeinsam Lösungen zu entwickeln.

SERVICE-SEITEN: **Welche Aufgaben übernehmen Sie im Rahmen dieser Dienstleistung?**
Andreas Latsch: Ein Projekt in diesem Arbeitsfeld beginnt mit einem Parallelprozess. Dieser bezieht sich zum einen auf die Analyse der vorhandenen Buchhaltung, der verwendeten Strukturen darin und vor allem der Umgang mit für den Betrieb wesentlichen Erfolgsfaktoren. Wie werden z.B. die teilfertigen Leistungen bewertet und dann in das Rechnungswesen integriert? Werden in einem Handelsunternehmen die Bestandsveränderungen unterjährig laufend erfasst? Fragestellungen, die vielfach auch eine Schnittstelle zu Datenbanksystemen im Betrieb haben und daher übergeordnet organisiert werden müssen, um überhaupt in der Buchhaltung verarbeitet werden zu können.

Daniel Manegold: Parallel zu der Untersuchung der Buchhaltung wird zum anderen eine integrierte Unternehmensplanung erstellt. Die Besonderheiten des Geschäftsmodells sind dabei in einem ersten Schritt herauszuarbeiten und dann in Teilplanungen abzubilden, um schließlich das Ganze in das Planungstool zu überführen. Die Verbindung der beiden Parallelschritte wird über den dritten Arbeitsschritt, die einzurichtende Schnittstelle, geschaffen. Hierdurch wird es möglich, die Finanzdaten aus der Buchhaltung in das Planungstool einzulesen. Somit sind beide Datenwelten, die Plan- sowie die Ist-Werte, in einem System vorhanden und können damit ausgewertet und in Form einer Hochrechnung miteinander verbunden werden.

Andreas Latsch: Grundsätzlich ist eine Hochrechnung bis zum Geschäftsjahresende auf der Ergebnis-, Bilanz- und vor allem der Liquiditätsebene immer wichtig. Gerade eine aktuelle Übersicht über die Veränderung bei den verfügbaren Geldmitteln zu haben ist maximal wichtig, um ggfs. rechtzeitig mit Kapitalgebern sprechen zu können oder andere Finanzierungsinstrumente zu organisieren.

Daniel Manegold: Um all diese Informationen für den Kunden verfügbar zu machen, wird mittels eines Business-Intelligence-Systems ein Link bereitgestellt, um jederzeit von überall auf das vollständig entwickelte Berichtswesen zugreifen zu können. Die letzte Phase in diesem laufenden Prozess besteht dann in einem regelmäßigen, persönlichen Auswertungsgespräch. Denn hierdurch wird noch einmal gemeinsam darüber nachgedacht, was bislang passiert ist und wie sinnvollerweise bei entstandenem Handlungsbedarf vorgegangen wird. Das Einlesen, Auswerten und Besprechen der laufenden betriebswirtschaftlichen Entwicklung wird dann monatlich durchgeführt, um auch wirklich immer „up-to-date" zu sein!

SERVICE-SEITEN: **Gut, ich denke ich habe den Inhalt und Ablauf verstanden. Aber worin genau liegt der Vorteil für den Kunden? Ein mittelständisches Unternehmen sollte doch bereits ein Controlling haben.**
Andreas Latsch: Ja, das stimmt. Jedes Unternehmen sollte eigentlich eine Art Controlling haben. In kleinen und mittelständischen Unternehmen übernimmt die Aufgaben des Controllings oft die Buchhaltung oder die Geschäftsführung. Hier ist jedoch zumeist das operative Tagesgeschäft gerade in diesen Unternehmensgrößen so intensiv, dass ein „sich herausziehen" oft schwer oder gar nicht gelingt. Genau hier kann unser Digital CFO das Unternehmen und die handelnden Personen deutlich entlasten und mit unserem langjährigen Know-how zusätzliche Impulse liefern.

Daniel Manegold: Hinzu kommt das unser „Digital CFO" deutlich preiswerter ist, als diese Aufgaben selbst in dem notwendigen Umfang einzurichten. Es wird kein zusätzliches Personal benötigt, was aktuell sowieso schwer zu finden ist und wenn es gefunden wird, dann die Fixkosten bemerkenswert erhöht. Und auch ein neues Software-Tool muss nicht angeschafft werden, in welches man sich erst einmal einarbeiten muss. Dieses kostet Zeit und ich bin

erst später in der Lage, das Berichtswesen wirklich nutzen zu können.

SERVICE-SEITEN: **Neben diesen geschilderten Aspekten ist noch eine sehr wichtige, rechtliche Veränderung in 2021 in Kraft getreten. Auch hierfür ist ein Controllingsystem von sehr hoher Bedeutung. Können Sie mir diesen Aspekt noch einmal erläutern?**
Andreas Latsch: Das ist vollkommen richtig! Seit dem 01.01.2021 gilt in Deutschland das Gesetz über den Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen, kurz StaRUG. Die Geschäftsführer von juristischen Personen haben laut Gesetz nun die Pflicht, Entwicklungen zu überwachen, die den Fortbestand der juristischen Person gefährden könnten. Dazu muss von der Geschäftsführung ein Krisenfrüherkennungssystem errichtet werden, das laufend die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens überprüft.

Daniel Manegold: Hierbei ist die Liquiditätsplanung des Unternehmens für den Zeitraum von 24 Monaten von elementarer Bedeutung. Im Falle des Nichtvorliegens eines solchen Krisenfrüherkennungssystems, ist der Insolvenzverwalter bei gescheiterter Restrukturierung verpflichtet, Haftungsansprüche der Gläubiger gegen den Geschäftsführer zu prüfen und geltend zu machen. Und hier kommt unser „Digital CFO" ins Spiel, denn die von uns angebotene integrierte Finanzplanung stellt genau diesen eingeforderten Aspekt dar. Somit haben kleine und mittlere Unternehmen ein komplettes Risikofrüherkennungssystem zur Verfügung, welches rechtlich eingefordert wird. Einfach alles aus einer Hand – klare Lösungen, die schnell zur Verfügung stehen!

SERVICE-SEITEN: **Ich denke, Sie konnten mir ein gutes Bild Ihres „Digital CFO-Service" vermitteln. Vielen Dank für das Gespräch.**

COSTUMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Wie funktioniert digitales Beziehungsmanagement in Unternehmen?

Die IT-Experten Holger Flößer und Christoph Ingenhaag analysieren und optimieren seit 14 Jahren Prozesse in Unternehmen. Im Interview teilen die „Digitalisierungsgefährten" einen Einblick in ihre Vorgehensweise, die Vorteile angepasster Geschäftsabläufe mit CAS genesisWorld und beispielhafte Erfolge.

Wenn Unternehmen digitaler werden möchten: Wo und wie fangen Sie an?

Holger Flößer: Das Wichtigste ist, die Arbeitsweise kennenzulernen. Ganz simpel gesagt: Wir fragen den Kunden, wie er arbeitet und fangen mit einer Analyse der Abläufe an, aus der sich ein IST-Zustand ergibt. Im gemeinsamen Workshop mit den Mitarbeitern leiten wir ab, wo Optimierungspotenzial besteht und wie wir dies umsetzen können.

Christoph Ingenhaag: Die Einführung der Software und der damit einhergehende Austausch im Workshop tragen dazu bei, jahrelang bestehende Abläufe im Unternehmen zu überdenken, die bislang noch nicht hinterfragt wurden. Entgegen dem Motto „Das haben wir schon immer so gemacht!" können neue, effizientere Arbeitsweisen herausgestellt werden, die auch die Mitarbeiter entlasten. Aufgaben wie die manuelle Datenverarbeitung, die als lästig empfunden wird, werden zuerst in die Software integriert und automatisiert, was auch eine geringere Fehlerquote verspricht.

Können so Ressourcen gespart werden?

Christoph Ingenhaag: Auf jeden Fall. Die Kapazitäten der Mitarbeiter können so genutzt werden, dass sie ihren eigentlichen Tätigkeiten nachgehen können, anstatt sich mit technischen Problemen oder überflüssigen Arbeitsschritten zu beschäftigen.

Warum mit dem Programm CAS genesisWorld arbeiten?

Holger Flößer: Aus dem Buzzword ‚CRM', also Costumer Relationship Management, geht hervor, dass es sich um Beziehungen zwischen Menschen handelt. Das System beinhaltet ein ‚xRM', also nicht nur die Beziehung zum Kunden, sondern auch zu Lieferanten, Mitarbeitern und weiteren Kontakten. Das heißt, alle Datensätze sind auf einen Blick einzusehen und die Nutzer können schnell und einfach auf für sie angepasste Informationen zugreifen. Der Projektmanager beispielsweise sieht mit seinem Zugang für ihn relevante Details – genau wie der Vertriebsmitarbeitende. Das Programm bietet uns außerdem die Möglichkeit, mit wenigen Klicks die Wünsche des Kunden anzupassen, sodass wir Prozesse individuell und mit wenig Aufwand abbilden können.

HOLGER FLÖSSER

C&H Gesellschaft für
Informationstechnologie mbH
Hannover

GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER

Holger Flößer ist seit 24 Jahren in der Informatik-Branche tätig. Ursprünglich studierte er Maschinenbau in Hannover und absolvierte anschließend eine Ausbildung zum Fachinformatiker, in der er bereits mit dem CAS genesisWorld System arbeitete. 2008 gründete er gemeinsam mit Christoph Ingenhaag die C&H Gesellschaft für Informationstechnologie mbH mit Sitz in Hannover.

Christoph Ingenhaag: Zudem werden auch monatliche Berichte, die die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens widerspiegeln oder Zwischenstände eines Projekts für Kunden abbilden, vollautomatisch erstellt, ohne die manuelle Aufbereitung von Zahlen und Daten. Diese Berichte sind dynamisch von der Gesamtübersicht bis auf einzelne Datensätze einsehbar. Ist beispielsweise der Umsatz gesunken, können in der Übersicht nach Postleitzahl geordnet umsatzstarke und -schwache Gebiete mit den jeweiligen Kunden ausgemacht werden.

Welche Vorteile bietet die digitale Arbeitsweise, vor allem auch in Zeiten von Homeoffice?

Holger Flößer: Egal, wo ich arbeite und wie viel ich mit meinen Kollegen kommunizieren kann, habe ich im Programm immer alle Informationen von der Kommunikation bis zur Auftragsbestätigung im Blick.

Christoph Ingenhaag: Nicht nur für Tätigkeiten im Homeoffice, auch für das mobile Arbeiten mit dem Tablet oder Smartphone ist CAS ausgerichtet. So habe ich das Büro sozusagen immer in der Tasche, was besonders bei Kundenterminen nützlich sein kann – in der Software hinterlegte Dokumente und Verträge können jederzeit abgerufen werden – auch offline. Für mobiles Arbeiten ist außerdem die Einsprechfunktion nützlich, mit der Texte nicht mehr eingetippt werden müssen.

Welche konkreten Beispiele gibt es für die vereinfachte Arbeitsweise mit der Software, auch unterwegs?

Christoph Ingenhaag: Nicht nur Dokumente können jederzeit abgerufen werden, sondern auch beispielsweise direkt per Scan-App an die genesisWorld-App gesendet und dort archiviert werden. Wird ein Vertag bei einem Kunden abgeschlossen und digitalisiert, haben die Kollegen im Büro in Echtzeit Zugriff auf die hinterlegten Dokumente. Die Kommunikation wird vereinfacht und man muss nicht mehr alle Mitarbeitenden in einem Büro versammeln, damit sie sich austauschen können.

Holger Flößer: Dabei kann das System auf verschiedene Arten genutzt werden: Ein Heizungsmonteur im Außendienst beispielsweise kann einen Schaden digital dokumentieren oder eine Auftragsbestätigung virtuell unterzeichnen lassen und archivieren, sodass diese dem Innendienst direkt vorliegen.

Welchen Einfluss haben automatisierte Prozesse auf die Kundenbindung?

Holger Flößer: Vermeintlich kleine Details, wie den Kunden am Telefon namentlich zu begrüßen und durch die gespeicherten Abläufe sein Anliegen zu kennen und schnell nachvollziehen zu können, wirken sich bereits positiv auf die Geschäftsbeziehung aus. Anliegen müssen nur einmal geschildert werden, da die gesamte Historie immer einsehbar ist und aktiv auf den Kunden zugegangen werden kann.

Christoph Ingenhaag: Durch die Archivierung der Kontakthistorie kann außerdem leicht ausgemacht werden, welche Kunden erst kürzlich oder lange nicht kontaktiert wurden und dementsprechend kann gehandelt werden.

In welchen Branchen wird das CRM-System häufig eingesetzt?

Christoph Ingenhaag: Wir haben ein breit gefächertes Kundenportfolio und arbeiten nicht branchenspezifisch. Das Programm kann sehr vielfältig eingesetzt werden.

Holger Flößer: Wir haben unser Unternehmen mit dem Ansatz gegründet, den Kunden zuzuhören und dessen Probleme zu lösen, anstatt die Prozesse an eine vorgefertigte Software anzupassen. Die Basis-Tätigkeiten wie Telefonie, Digitalisierung von Dokumenten und Schriftverkehr sowie ein gemeinsamer Terminkalender sind meist in vielen Unternehmen ähnlich. Weitere Abläufe darüber hinaus können Schritt für Schritt angepasst werden.

Eine kleine Erfolgsgeschichte zum Schluss: Ein Kunde aus der Fischindustrie kann bei einem Anruf seines Interessenten direkt sehen, welche Produkte er bereits eingekauft hat und welche noch nicht. Somit können die Sachbearbeiter direkt auf die Nachfrage eingehen und zusätzlich Vorschläge machen, welche neue Ware zum Sortiment passen könnte.

CHRISTOPH INGENHAAG

C&H Gesellschaft für
Informationstechnologie mbH
Hannover

GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER

Christoph Ingenhaag arbeitete bereits in der Finanzbranche, anschließend als Systemingenieur und war vor der Unternehmensgründung als Freiberufler tätig. Durch seine Erfahrungen in und mit verschiedenen Unternehmen sind ihm viele Prozesse und deren Optimierungsmöglichkeiten bekannt.

Foto: Adobe Stock / jirsak

Autorenübersicht

Althammer & Kill GmbH & Co. KG
Roscherstraße 7, 30161 Hannover
Telefon 0511 330603-0
info@althammer-kill.de | www.althammer-kill.de
Autor: Thomas Althammer (S. 11), Christian Klande (S. 7)

Brinkmann & Partner
Rechtsanwälte | Steuerberater | Insolvenzverwalter
Walderseestraße 1, 30163 Hannover
Telefon 0511 22889-0
hannover@brinkmann-partner.de | www.brinkmann-partner.de
Autoren: Manuel Sack, Sascha Tessmann (S. 28 – 30)

C&H GESELLSCHAFT FÜR INFORMATIONS-TECHNOLOGIE MBH
Große Düwelstraße 28, 30171 Hannover
Telefon 0511 475362-40
info@cundh.com | www.cundh.com
Autoren: Holger Flößer, Christoph Ingenhaag (S. 40 – 41)

DtnSchtz Lorenz Macke
Annenstr.7, 30171 Hannover Südstadt
Telefon 05 11 55 19 11
interesse@DtnSchtz.de | www.dtnschtz.de
Autor: Lorenz Macke (S. 35)

Horstmann Finanzcoach KG
Bertastraße 3, 30159 Hannover
Telefon 0511 262 779 70
info@niklashorstmann.com | www.niklashorstmann.com
Autor: Niklas Horstmann (S. 26 – 27)

Gehrke Econ
Imkerstraße 5, 30916 Isernhagen
Telefon 0511 70050-0
steuerberatung@gehrke-econ.de | www.gehrke-econ.de
Autor: Lars Tegtmeyer (S. 18 – 19)

Gramm, Lins & Partner
Patent- und Rechtsanwälte PartGmbB
Freundallee 13a, 30173 Hannover
Telefon 0511 515120-0
hannover@grammlins.de | www.grammlins.de
Autor: David Faber (S. 31 – 33)

IMB Institut für Mittelstandsberatung GmbH
Glockseestraße 1, 30169 Hannover
Telefon 0511 897092-0
info@imb-hannover.de | www.imb-hannover.de
Autoren: Andreas Latsch,
Daniel Manegold (S. 38 – 39)

Intelligence Unit Service AG
Steintorwall 3, 38100 Braunschweig
Telefon 0531 180 59 300
info@i-unit.de | www.i-unit.group
Autoren: Eike Jankun, Dirk Ziegler (S. 12 – 14)

List + Lohr GmbH
Garvensstraße 4, 30519 Hannover
Telefon 0511 499999-0
info@list-lohr.de | www.list-lohr.de
Autor: Jan-Michael Lohr (S. 34)

LUTHER RECHTSANWALTSGESELLSCHAFT MBH
Berliner Allee 26, 30175 Hannover
Telefon 0511 5458-0
hanover@luther-lawfirm.com | www.luther-lawfirm.com
Autor: Dr. Zacharias-Alexis Schneider (S. 15 – 17)

Management-Institut Dr. A. Kitzmann GmbH & Co. KG
Dorpatweg 10, 48159 Münster
Telefon 0251 202050
info@kitzmann.biz | www.kitzmann.biz
Autoren: Dr. Jana Völkel-Kitzmann (S. 36 – 37)

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH
Hildesheimer Straße 6, 30169 Hannover
Telefon 0511 33705-23
info@mbg-hannover.de | www.mbg-hannover.de

Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) GmbH
Hildesheimer Straße 6, 30169 Hannover
Telefon 0511 33705-0
info@nbb-hannover.de | www.nbb-hannover.de
Autoren: Martin Neumann, Michael Retzki (S. 20 – 21)

NORD/LB
Friedrichswall 10, 30159 Hannover
Telefon 0511 361-6364
kundenservice@nordlb.de | www.nordlb.de
Autorin: Iljana Raute (S. 22 – 24)

S-CON GmbH & Co. KG
Kriegerstraße 44, 30161 Hannover
Telefon 0800 88446688
office@s-con.de | www.s-con.de
Autor: Dr. Timo Bittner (S. 25)

WTS PRETAX Steuerberatungsgesellschaft mbH
Podbielskistraße 16, 30163 Hannover
Telefon 0511 39097-509
info@wts.de | www.wts.com
Autorin: Nicole Datz,
Dr. Sabine Schulte-Beckhausen (S. 8 – 10)

NIKLAS HORSTMANN

Wealth Advisor

ZIELORIENTIERTES VERMÖGENSMANAGEMENT FÜR **UNTERNEHMER**

Vermögensplanung, -Strukturierung und -Verwaltung, um eine zielorientierte Vermögensstruktur zu erreichen, die im Plan das Ziel des Unternehmers verfolgt.

Die teuersten Fehler in der Vermögensstrukturierung sind emotionale Entscheidungen.

80% der vermögenden Unternehmer schätzen eine zweite Meinung bezüglich ihres Vermögens und fordern diese regelmäßig ein.

Hinterfragen und fordern Sie uns, das ist uns wichtig, denn Entscheidungsprozesse müssen immer gemeinsam getragen werden. Erst wenn Sie zufrieden sind, sind wir es auch.

Erschaffen Sie Ihr individuelles und abgestimmtes Portfolio, das fortlaufend optimiert wird.

niklashorstmann.com

MBG
Ihr starker Beteiligungspartner

NBB
Niedersächsische Bürgschaftsbank

Beste Aussichten für gesunde Finanzen!

Seit vielen Jahren stehen wir für erstklassige Finanzierungslösungen und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Ihnen.

Darauf können Sie sich auch in Zukunft verlassen. Mit Sicherheit.

Nehmen Sie jetzt Kontakt zu uns auf und lassen Sie sich individuell beraten.

Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) GmbH | www.nbb-hannover.de | Hildesheimer Straße 6 | 30169 Hannover
Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Niedersachsen (MBG) mbH | www.mbg-hannover.de | Telefon +49 (0) 511 / 33 70 5-0